

**PROGRAMA FSE - EOI**

**NECESIDADES SECTORIALES DE  
FORMACION PARA LA CREACION  
DE EMPLEO EN LA  
COMUNIDAD AUTONOMA DE  
MURCIA**

**COMUNIDADES AUTONOMAS**

**II**

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL  
M A D R I D**

1995

## INDICE GENERAL

	Pág.
<b>1.- INTRODUCCIÓN</b>	
1.1.- Asistencias técnicas para el programa FSE-EOI . . . . .	1
Marco de actuación	
1.2.- Definición del contexto . . . . .	29
<b>2.- RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR . . . . .</b>	<b>38</b>
<b>3.- ESTUDIO POR SECTORES</b>	
3.1.- Conservas vegetales. . . . .	39
3.2.- Mataderos e industrias cárnicas . . . . .	72
3.3.- Calzado y Cuero . . . . .	103
3.4.- Confección en serie y géneros de punto . . . . .	140
3.5.- Construcción (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras) .	173
3.6.- Muebles e industria de la madera . . . . .	208
3.7.- Comercialización de productos agrarios . . . . .	243
3.8.- Transporte de mercancías por carretera . . . . .	283
3.9.- Agricultura (Hortofruticultura) . . . . .	314
<b>4.- MODULOS DOCENTES DISEÑADOS . . . . .</b>	<b>351</b>
4.1.- Planeación. Estratégica para desarrollo de las PYMES . . . . .	352
4.2.- Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial . . . . .	358
4.3.- Gestión de Operaciones Industriales . . . . .	364
4.4.- Gestión de Empresas-Area Marketing . . . . .	369
4.5.- Gestión de Empresas-Area Financiera . . . . .	375
4.6.- Area Medio Ambiente. . . . .	381
4.7.- Agentes de Desarrollo Local . . . . .	386
4.8.- Formación de Emprendedores . . . . .	392

## **5.- CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

5.1.- Conservas vegetales . . . . .	398
5.2.- Mataderos e industrias cárnicas . . . . .	401
5.3.- Calzado y Cuero . . . . .	404
5.4.- Confección en serie y géneros de punto . . . . .	407
5.5.- Construcción (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras) .	410
5.6.- Muebles e industria de la madera . . . . .	413
5.7.- Comercialización de productos agrarios . . . . .	416
5.8.- Transporte de mercancías por carretera . . . . .	419
5.9.- Agricultura (Hortofruticultura) . . . . .	422

<b>6.- RESUMEN NUMÉRICO DE ACCIONES DE FORMACIÓN SOBRE INDIVIDUOS DE NIVEL MEDIO Y SUPERIOR . . . . .</b>	<b>425</b>
---	------------

## **BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS**

## **INDICE TOMO II**

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

3.6.- Muebles e industria de la madera . . . . .	208
3.7.- Comercialización de productos agrarios . . . . .	243
3.8.- Transporte de mercancías por carretera . . . . .	283
3.9.- Agricultura (Hortofruticultura) . . . . .	314

### **4.- MODULOS DOCENTES DISEÑADOS . . . . . 351**

4.1.- Planeación. Estratégica para desarrollo de las PYMES . . . . .	352
4.2.- Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial . . . . .	358
4.3.- Gestión de Operaciones Industriales . . . . .	364
4.4.- Gestión de Empresas-Area Marketing . . . . .	369
4.5.- Gestión de Empresas-Area Financiera . . . . .	375
4.6.- Area Medio Ambiente. . . . .	381
4.7.- Agentes de Desarrollo Local . . . . .	386
4.8.- Formación de Emprendedores . . . . .	392

### **5.- CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR**

5.1.- Conservas vegetales. . . . .	398
5.2.- Mataderos e industrias cárnicas . . . . .	401
5.3.- Calzado y Cuero . . . . .	404
5.4.- Confección en serie y géneros de punto . . . . .	407
5.5.- Construcción (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras) . . . . .	410
5.6.- Muebles e industria de la madera . . . . .	413
5.7.- Comercialización de productos agrarios . . . . .	416
5.8.- Transporte de mercancías por carretera . . . . .	419
5.9.- Agricultura (Hortofruticultura) . . . . .	422

### **6.- RESUMEN NUMÉRICO DE ACCIONES DE FORMACIÓN SOBRE INDIVIDUOS DE NIVEL MEDIO Y SUPERIOR . . . . . 425**

### **BIBLIOGRAFIA Y ANEXOS**

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

#### **Composición del sector y distribución territorial**

##### **a) Industria del mueble de madera**

La industria del mueble se subdivide dentro de la Clasificación Nacional en Actividades Económicas (C.N.A.E.), en dos grupos: Los fabricados principalmente de madera, la esfera que estamos estudiando y el mobiliario metálico, cuyo componente principal es el metal.

La evolución de la industria y los productos producidos por ella, conducen a que se combinen, cada vez con más frecuencia, materiales de diversos orígenes, además de la madera y metal, tales como textiles, materiales sintéticos, vidrio, piedra natural y otra serie de materiales.

Dentro del sector **Muebles de madera**, podemos diferenciar los siguientes subgrupos:

- *Muebles de madera para el hogar*. Incluyendo los muebles de comedor, cocina, dormitorios, sala de estar, baño, auxiliares como mesas y sillas, transformables, modulares, tapizados y otros muebles de uso doméstico. las empresas dedicadas a esta actividad en la Región de Murcia agrupan entre el 80-90% de la producción y el del empleo.

- *Mobiliario de madera escolar y de oficina*. Como escritorios, sillas de oficina, pupitres, mesas, librerías. Es la segunda línea productiva regional, representando el 10% de la producción y el 5% de las personas ocupadas en el sector.

- **Actividades anexas a la industria del mueble.** Operaciones complementarias a la fabricación del mueble como, por ejemplo, barnizado, pintado, lacado y tapizado. Su importancia relativa es menor dado su carácter de industria auxiliar, 2-3% de la producción y 3-5% del empleo.

La industria del mueble de madera tiene presencia en diversos municipios de la Región de Murcia, estando relacionada con la existencia de establecimientos de carácter artesanal cuya producción se realiza, en la mayoría de los casos, por encargo sin un sistema de producción seriado. Sin embargo, la existencia de dos focos de concentración de estas actividades productivas, Murcia y Yecla, explican el nivel de desarrollo alcanzado por este sector regional. La distribución por municipios es la siguiente:

- **Yecla.** En este municipio se concentran más de las dos terceras partes de la producción bruta y el empleo del sector regional. El desarrollo de la industria del mueble en esta zona se produce en los años sesenta, inicialmente con un carácter artesanal, consolidándose en la década de los setenta. La producción está dirigida en su práctica totalidad a la fabricación del mueble para el hogar, con presencia de actividades relacionadas con la industria auxiliar.

- **Murcia y, en menor medida, Alcantarilla y Molina de Segura.** Este núcleo genera una tercera parte de la producción bruta y una cuarta parte del empleo regional. Están presentes actividades de casi todos los subgrupos del sector, siendo significativa la producción de mobiliario escolar y de oficina, y mobiliario para el hogar con el 40% de la producción. También en Murcia, se concentra una buena parte de la fabricación del mobiliario metálico, configurando una localización más amplia en el sector de la industria del mueble.

- En cuanto al resto de municipios de la Región de Murcia, dejando de lado los talleres artesanales, como hemos comentado antes, podíamos señalar otras localizaciones, aunque con menor importancia, en Cartagena y Lorca.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura Socioeconómica*

---

#### **b) Industria de la madera**

El sector está constituido por una serie de actividades cuyos productos se destinan principalmente a inputs de empresas agrícolas, industriales y de la construcción. En la Región de Murcia, este carácter de productor de outputs intermedios está todavía más acentuado. Siguiendo la C.N.A.E. podemos distinguir los siguientes subgrupos dentro de esta industria:

- *Fabricación de productos semielaborados de madera.* Dentro de la rama de actividad este subgrupo se encarga de la segunda transformación de la madera, la primera se realiza en el aserrado- para hacerla utilizable como materia prima por el resto de las industrias de la madera en forma de chapas, tableros, paneles y maderas tratadas. Pese a la importancia de la fabricación del Mueble de madera en la Región de Murcia, no es éste el destino de su producción, que se dirige, principalmente, a la elaboración de envases y embalajes. Es significativo que su localización geográfica coincida con algunos de los núcleos de ubicación de los establecimientos dedicados a la fabricación de envases y embalajes: **Abarán, Moratalla y Murcia**. Por otro lado, el peso de este subsector es escaso no llegando a representar el 5% de la producción y empleo del sector.

- *Carpintería para la construcción.* Recoge todos los elementos cuya materia prima sea la madera y que estén destinados a la construcción, especialmente al subsector de la edificación, como puertas, ventanas, marcos y parquet. Aquí se agrupan la mayoría de los establecimientos de la Industria de la madera, casi las tres cuartas partes, cifra que no se ve correspondida por el peso en el número de empleados y en la Producción bruta, entre el 30% y el 40% de las variables

sectoriales. Esto es debido a que predominan los pequeños talleres que, con un marcado carácter artesanal, se dedican a esta actividad repartidos por casi todos los municipios regionales. Especial transcendencia tiene esta actividad en los municipios costeros -**Cartagena, San Javier, San Pedro del Pinatar, Aguilas y Mazarrón**- y en la capital regional, debido, en gran parte, a que el sector inmobiliario se ha mostrado muy dinámico en estas zonas, con el efecto de arrastre que tiene sobre el sector.

- *Envases y embalajes de madera.* Intimamente ligado, en su origen y posterior desarrollo, al sector primario y, en menor medida, a la industria agroalimentaria. Un hecho destacable es su presencia en algunos de los municipios más deprimidos económicamente de la Región de Murcia. Hasta el año 1989, las principales concentraciones de establecimientos estaban situadas en Abarán, Murcia, Alcantarilla, Cieza, Lorquí, Bullas, Mula, Blanca y Moratalla y representaba valores en torno al 35% de las macromagnitudes de Industria de la madera.

- *Artículos diversos de la madera.* Este subgrupo, compuesto por un conjunto heterogéneo de establecimientos dedicados a la fabricación de productos de consumo final, como objetos de uso doméstico y decorativo, y a la producción de insumos para otras industrias, herramientas o artículos para la industria textil o del calzado. Su relevancia ha crecido durante los años ochenta, convirtiéndose en el tercero tras Envases y embalajes y Carpintería de Madera.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura Socioeconómica*

---

#### Principales macromagnitudes (millones de pts)

---

##### a) Industria del mueble de madera

Producción bruta . . . . .	20.294
Valor de la Producción (Actividad principal) . . . . .	19.580
Valor añadido bruto . . . . .	6.330
Costes salariales . . . . .	4.122
Excedente bruto de explotación . . . . .	2.207

##### b) Industria de la madera

Producción bruta . . . . .	13.363
Valor de la Producción (Actividad principal) . . . . .	11.524
Valor añadido bruto . . . . .	5.104
Costes salariales . . . . .	2.547
Excedente bruto de explotación . . . . .	2.555

*Fuente: INE. Datos de base para Murcia y Encuesta Industrial 1985-1988 y 1986-1989.*

Considerando los dos subsectores de manera agrupada nos encontramos con una Producción bruta superior a los 35.000 millones de pesetas. Por otra parte el Valor de la producción rondó los 31.000 millones, siendo el Valor añadido bruto de más de 11.000 millones de pesetas. La composición del V.A.B. en el subsector de la madera se dividió al 50% entre los Costes salariales y el Excedente bruto de explotación.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura Socioeconómica*

---

#### Evolución de la producción (millones de pts)

---

##### a) Industria del mueble de madera

	<b>Costes Salariales</b>	<b>Valor de la producción</b>	<b>Valor añadido bruto</b>
1981	2.947	10.036	4.538
1985	2.978	10.695	4.781
1989	4.122	19.580	6.330

##### b) Industria de la madera

	<b>Costes Salariales</b>	<b>Valor de la producción</b>	<b>Valor añadido bruto</b>
1981	1.544	4.656	2.468
1985	1.329	4.136	2.132
1989	2.549	11.524	5.104

*Fuente: INE. Datos de base para Murcia y Encuesta Industrial 1985-1988 y 1986-1989.*

La evolución de las macromagnitudes del sector en estos últimos años le ha permitido consolidarse como un sector estratégico de la industria murciana. Además si consideramos globalmente la producción de muebles independientemente de las materias primas utilizadas, dicha caracterización se reafirmaría claramente tanto en producción como en empleo. Muebles de madera constituye la parte más importante del grupo de actividad Madera y muebles, que es el tercero en importancia e la industria murciana.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector, según la información suministrada por la consulta de Telemarketing realizada, son que la mayoría de las empresas (69%) no están dispuestas a la subcontratación de alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>69</b>
<b>SI</b>	<b>30</b>
<b>NS/NC</b>	<b>1</b>

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Sólo el 24% de las empresas consultadas estaría en disposición de establecer acuerdos de cooperación con otras empresas, centrándose estos posibles acuerdos de cooperación en los aspectos comerciales y técnicos.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>75</b>
<b>SI</b>	<b>24</b>
<b>NS/NC</b>	<b>1</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>55</b>
<b>Formación</b>	<b>-</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>20</b>
<b>Investigación</b>	<b>5</b>
<b>Servicios</b>	<b>10</b>
<b>Suministros</b>	<b>15</b>
<b>NS/NC</b>	<b>5</b>

**\* Posibilidad de dos respuestas**

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura empresarial***

---

#### **Evolución de la estructura empresarial**

---

##### **a) Industria del mueble de madera**

	<b>Nº de establecimientos</b>
1981	397
1985	364
1989	365

##### **b) Industria de la madera**

	<b>Nº de establecimientos</b>
1981	525
1985	473
1989	504

*Fuente: INE. Datos de base para Murcia y Encuesta Industrial 1985-1988 y 1986-1989.*

Tanto en el subsector de Muebles como en el de la Madera, se ha producido a lo largo del periodo contemplado un ligero descenso en el número de empresas, aunque indudablemente esta disminución es relativamente poco significativa.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura empresarial*

---

#### **Tamaño de las empresa**

---

De 1 a 5 trabajadores . . . . .	.69%
De 6 a 20 trabajadores . . . . .	.23%
De 21 a 50 trabajadores . . . . .	.7%
Más de 51 trabajadores . . . . .	.1%

*Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos de la Tesorería de la Seguridad Social. 1991.*

El tamaño de las empresas del sector, presenta una dimensión bastante pequeña, ya que el 69% de las mismas se sitúan en la franja entre 1 y 5 trabajadores.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura empresarial*

#### Relevancia del sector en la estructura industrial (%)

##### a) Industria del mueble de madera

	Empleo	Valor añadido	Producción
1981	9,2	5,2	3,0
1985	7,2	3,7	2,5
1989	7,0	3,6	3,6

##### b) Industria de la madera

	Empleo	Valor añadido	Producción
1981	5,4	2,8	1,4
1985	4,0	1,6	1,0
1989	4,8	2,9	2,4

Fuente: INE. Datos de base de la Encuesta Industrial para Murcia.

Desde la perspectiva del empleo el sector absorbía conjuntamente el 11,8% de la ocupación industrial regional en 1989, superado únicamente por Conservas Vegetales. Dada la naturaleza de la actividad productiva, intensiva de mano de obra, las participaciones de este sector tanto en Producción bruta como en Valor añadido, son inferiores a la participación en términos de empleo. Así el sector de Madera y Muebles, representa el 6,5% del Valor añadido y el 6% de la Producción bruta industrial murciana.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura empresarial***

---

Los empresarios y directivos consultados tienen con respecto a las perspectivas del sector una visión tendente a la estabilidad (45 % de las respuestas), existiendo además un cierto optimismo en el crecimiento del sector, como lo refuerza el 34 % de los encuestados.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	45
En declive	19
En crecimiento	34
NS/NC	12

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### Evolución del empleo y horas trabajadas

---

##### a) Industria del mueble de madera

	<b>Personas Ocupadas</b>	<b>Horas Trabajadas (Miles de horas)</b>
	<hr/>	<hr/>
1981	5.090	9.586
1985	3.417	6.134
1989	3.769	6.629

##### b) Industria de la madera

	<b>Personas Ocupadas</b>	<b>Horas Trabajadas (Miles de horas)</b>
	<hr/>	<hr/>
1981	2.993	5.660
1985	1.928	3.439
1989	2.592	5.189

*Fuente: INE. Datos de base de la Encuesta Industrial para Murcia.*

La primera nota que destaca en la evolución del empleo ha sido la caída del número de personas ocupadas, perdiéndose entre los años extremos 1.722 puestos de trabajo. Consecuentemente también se produjo una importante disminución del número de horas trabajadas. La mayor parte de la destrucción de empleo se produjo en la primera parte del periodo (1981-1985), siendo insuficiente la generación de empleo posterior para mantener el nivel de empleo del principio de la década.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### Evolución del empleo asalariado y no asalariado

---

##### a) Industria del mueble de madera

	1981	1985	1989
Personas Ocupadas	5.090	3.417	3.769
Trabajadores en producción	4.271	2.738	2.921
Empleados y subalternos	496	359	489
Trabajadores no asalariados	323	320	359

##### b) Industria de la madera

	1981	1985	1989
Personas Ocupadas	2.993	1.928	2.592
Trabajadores en producción	2.258	1.298	1.809
Empleados y subalternos	153	135	235
Trabajadores no asalariados	582	495	548

*Fuente: INE. Datos de base de la Encuesta Industrial para Murcia.*

La destrucción del empleo comentada en el cuadro anterior no ha afectado de igual modo a todos los grupos en que se descompone la población ocupada, afectando casi en su totalidad a los Trabajadores en producción. El grupo formado por Empleados y subalternos, experimenta, en cambio, un interesante incremento.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### **Evolución futura del empleo** **(% vertical)**

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	18
Conservará estables	45
Aumentará	24
NS/NC	13

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	13
Conservará estables	53
Aumentará	23
NS/NC	11

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	13
Conservará estables	45
Aumentará	28
NS/NC	14

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	13
Conservará estables	45
Aumentará	26
NS/NC	16

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura del empleo***

---

La evolución futura del empleo se traduce en unas ciertas expectativas de estabilidad y del mantenimiento de los puestos de trabajo, con unas ciertas dosis de optimismo en cuanto al posible incremento de las plantillas. Estas opiniones son válidas para los cuatro grupos profesionales considerados.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura del empleo***

---

Las respuestas a la pregunta sobre la necesidad de puestos de trabajo en el sector, se traducen en considerar como ciertamente viable esa posibilidad en el 57% de las respuestas. Donde parece ser que esa necesidad se manifiesta es en el grupo de "Operarios".

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa (% vertical y respuesta múltiple)**

---

<b>SI</b>	<b>57</b>
<b>NO</b>	<b>41</b>
<b>NS/NC</b>	<b>2</b>

---

#### **Puestos que necesitan:**

<b>Administrativos</b>	<b>-</b>
<b>Técnicos</b>	<b>8</b>
<b>Comerciales</b>	<b>-</b>
<b>Cuadros medios</b>	<b>13</b>
<b>Operarios y otros</b>	<b>107</b>
<b>NS/NC</b>	<b>2</b>

**\* Posibilidad de dos respuestas**

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

---

<b>DIRECTIVO</b>	
Aumentará	5
Se mantendrá	92
Disminuirá	-
NS/NC	3
<b>TECNICOS</b>	
Aumentará	14
Se mantendrá	81
Disminuirá	1
NS/NC	4
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	
Aumentará	16
Se mantendrá	77
Disminuirá	2
NS/NC	5
<b>SECRETARIAS</b>	
Aumentará	11
Se mantendrá	76
Disminuirá	2
NS/NC	11

**PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	19
Se mantendrá	69
Disminuirá	4
NS/NC	8

**OBREROS**

Aumentará	51
Se mantendrá	41
Disminuirá	6
NS/NC	2

**OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	41
Se mantendrá	45
Disminuirá	5
NS/NC	9

**CUADROS MEDIOS**

Aumentará	23
Se mantendrá	60
Disminuirá	2
NS/NC	15

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Las previsiones sobre evolución de las plantillas, parece ser que se inclinan mayoritariamente hacia el mantenimiento de las actuales plantillas en todos los grupos profesionales contemplados. En el grupo de "Obreros especializados", además existe un número importante de respuestas (41 %) de que las plantillas en este grupo deberían aumentar.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector

(% Vertical)

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	67	22	11
Informática	78	20	2
Medio Ambiente	88	9	3
Dirección de Empresas	78	22	-
Contabilidad	85	12	3
Conocimientos C.E. 58		37	5
Exportación	52	40	8
Logística	72	24	4
Marketing	71	23	6
Finanzas	70	24	6

Fuente: Telemarketing, 1994.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Estructura del empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, especializando al personal existente, si bien podría estimarse una cierta previsión de incorporación de personal de nuevo ingreso en las especialidades de "Idiomas" y "Exportación", con el fin de apoyar en estos campos al personal actual de la empresas.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	19
Una tarde por semana	19
Dos tardes por semana	4
Un día completo por semana	1
Otros	3
No formaría	13
Fuera horario laboral	22
Sábado mañana	-
NS/NC	19

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	19
Una tarde por semana	21
Dos tardes por semana	4
Un día completo por semana	-
Otros	2
No formaría	16
Fuera horario laboral	19
Sábado mañana	-
NS/NC	19

## **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	18
Una tarde por semana	20
Dos tardes por semana	4
Un día completo por semana	-
Otros	3
No formaría	17
Fuera horario laboral	19
Sábado mañana	-
NS/NC	19

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

El tiempo que las empresas encuestadas podrían dedicar a la formación de su personal de ha centrado preferentemente en "Una tarde por semana", aunque muy compartidas estas respuestas con la opinión de dedicar "Viernes y sábado por la mañana" a tareas formativas. También son significativas las respuestas de realizar las acciones de formación "Fuera del horario laboral".

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Producción

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?  
.....  
(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Calidad total	26	12
Mejora continua	23	11
Robótica	14	8
Electrónica	11	6
Just in time	18	7
Informática	11	6
Compras	17	10
Logística	8	6

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

El apoyo formativo que necesita el personal del área de Producción parece ser que debería centrarse preferentemente en "Calidad Total", "Mejora Continua" y "Compras".

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Administración y Dirección

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Informática	24	12
Idiomas	28	15
Organización	29	16
Gestión y dirección de empresas	33	19
Logística	11	5
Medio Ambiente	8	4
Finanzas	16	6

Fuente: Telemarketing. 1994.

En el área de Administración y Dirección el apoyo formativo necesario debería pasar fundamentalmente por "Gestión y dirección de empresas", "Técnicas de Organización", "Idiomas" e "Informática".

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### *Necesidad de Formación*

#### Area comercial

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Marketing	32	17
Ventas	27	16
Logística	18	11
Comercio Exterior	34	17

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Según la opinión de los empresarios y directivos consultados el personal del área Comercial, necesitaría apoyo formativo en "Comercio Exterior", "Marketing" y "Ventas", preferentemente.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

#### **Tendencias del sector**

La industria del mueble y de la madera de la Región de Murcia, se puede considerar como una industria consolidada ya que el número de establecimientos se sitúa en el entorno de las 800 empresas que dan empleo a unos 6000 trabajadores. La dimensión de las empresas del sector son eminentemente pequeñas y medianas ya que el 92 % se enmarca entre 1 y 20 trabajadores.

La conjugación de ambos factores, es decir el número de empresas y empleados, hace que la industria murciana ocupe un lugar privilegiado en el "ranking" de la madera y del mueble nacional, detrás del País Valenciano, Cataluña y Castilla la Mancha.

#### **a) Muebles de madera**

Es una industria dedicada a la producción de bienes de consumo duradero, en lo que hace referencia al mueble, tiene una demanda muy condicionada por la evolución del poder adquisitivo de los consumidores.

Es un sector dependiente de los mercados exteriores, tanto en lo que se refiere al abastecimiento de materias primas como en lo que hace referencia a la maquinaria y tecnología utilizada en el proceso productivo. En el caso de la principal materia prima, la madera, la mayoría de ella es importada, dada la escasez de nuestro país en recursos forestales, aunque en este caso el sector se abastece de ella a través de otras empresas nacionales que realizan la primera transformación para su utilización.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

La producción, en su mayor parte, se comercializa en los mercados nacionales.

Los sistemas de comercialización son en general, deficientes, realizados normalmente por medio de tiendas especializadas, lo que provoca una excesiva dependencia del comercio minorista.

La evolución del sector le ha permitido consolidarse como un sector estratégico de la industria murciana.

La participación de la industria del mueble en la Región de Murcia en las cifras de exportación, es muy poco significativa por lo que podemos aseverar que nos encontramos ante un sector con una clara orientación al mercado interno, que debería ser corregida mediante el incremento de su propensión exportadora.

#### **b) Industria de la madera**

Las relaciones de este sector con el resto del aparato productivo son intensas. En primer lugar, con el sector primario y la industria transformadora.

- Es un sector muy intensivo en mano de obra, que se nutre en una parte importante de su empleo de ayudas familiares, en el que la introducción de la mecanización está muy limitada.

En el caso de Envases y embalajes, su supervivencia en el futuro está muy condicionada por un cambio cualitativo en la producción hacia envases de mayor calidad.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Amenazas y oportunidades***

---

La industria del mueble se encuentra amenazada por:

- . La evolución del poder adquisitivo. .
- . Carencia de materias primas y excesivamente condicionada por los mercados exteriores.
- . Insuficiente nivel tecnológico.
- . Deficientes sistemas de comercialización.
- . Dificultades para la exportación.

Por su parte la industria de la madera se ve amenazada fundamentalmente por:

- . Excesiva dependencia con el resto del aparato productivo.
- . Dificultades para adquirir las bases tecnológicas y organizativas necesarias en la empresa moderna.
- . Escasa competitividad.

Desde el punto de vista de las oportunidades conviene señalar que el mercado exterior, es potencialmente una excelente plataforma para mejoras de resultados, si se establecen unos adecuados canales de distribución.

Uno de los principales escenarios más importantes del mueble son los diversos certámenes monográficos que están significando un eficaz instrumento de mediación.

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Conclusiones***

---

Muebles de madera constituye la parte más importante del grupo de actividad de madera y muebles, y atendiendo a ello, debemos indicar que desde la perspectiva del empleo, el sector absorbía al 7,0% de la ocupación industrial regional en 1989.

Dada la naturaleza de la actividad productiva, intensiva en mano de obra, las participaciones de este sector, tanto en producción bruta como en valor añadido, son inferiores a las participaciones en términos de empleo.

En opinión de los empresarios el sector puede ser considerado como estable ya que el 45 % de los encuestados tienen esa percepción y podríamos aseverar que con tendencia al crecimiento, ya que un 34 % de las opiniones así lo indican.

Los datos anteriores nos permiten vaticinar que esta industria murciana puede considerarse como bastante estable, con tendencia al crecimiento.

#### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo**

La evolución futura del empleo, por grupos profesionales, se percibe con tendencia al crecimiento ya que la opinión de los encuestados así lo apuntan. Los datos más significativos de este apartado, son los que a continuación se indican:

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### Conclusiones

---

#### Conservará estables los puestos de trabajo

Cuadros Medios . . . . . .53%

Especialistas . . . . . .45%

Operarios. . . . . .45%

Profesionales . . . . . .45%

#### Aumentará el empleo

Especialistas . . . . . .28%

Profesionales . . . . . .26%

Operarios. . . . . .24%

Cuadros Medios . . . . . .23%

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### Conclusiones

---

Los empresarios consultados opinan que el 57% de las empresa necesitan cubrir puestos de trabajo y sus previsiones de evolución de plantilla por puestos de trabajo, arrojan los siguientes resultados:

#### Se mantendrá la plantilla

Directivos . . . . .	.92%
Técnicos . . . . .	.81%
Administrativos . . . . .	.77%
Secretarias . . . . .	.76%
Personal auxiliar . . . . .	.69%
Cuadros medios . . . . .	.60%
Obreros especializados . . . . .	.45%
Obreros . . . . .	.41%

#### Aumentará la plantilla

Obreros . . . . .	.51%
Obreros especilizados . . . . .	.41%
Cuadros medios . . . . .	.23%
Personal auxiliar . . . . .	.19%
Administrativos . . . . .	.16%
Técnicos . . . . .	.14%
Secretarias . . . . .	.11%
Directivos . . . . .	.5%

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### ***Conclusiones***

---

Las líneas más citadas de especialización de personal actual del sector, son las siguientes:

Exportación, Conocimientos de Comercio Exterior, Logística, Finanzas, Marketing, Dirección de empresas

Por lo que respecta a los tiempos que pueden dedicar a Formación, los responsables de las empresas del sector, se inclinan por:

Una tarde por semana.

Viernes y sábado por la mañana.

Fuera del horario laboral.

### 3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

#### Conclusiones

---

Las líneas de interés prioritario en las que necesita formación el personal del sector son las siguientes:

AREA	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
PRODUCCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Just in time</li><li>. Compras</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Compras</li><li>. Robótica</li></ul>
ADMINISTRACION Y DIRECCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Gestión y dirección de Empresas</li><li>. Organización</li><li>. Idiomas</li><li>. Informática</li><li>. Finanzas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Gestión y dirección de Empresas</li><li>. Organización</li><li>. Idiomas</li><li>. Informática</li></ul>
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>. Comercio Exterior</li><li>. Marketing</li><li>. Técnicas de venta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Comercio Exterior</li><li>. Marketing</li><li>. Técnicas de venta</li></ul>

### **3.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA**

#### **Conclusiones**

---

Considerando la formación de los trabajadores como un factor clave, en el que puede incidirse con una mayor rapidez, ésta podríamos dirigirla hacia una serie de líneas que permitieran alcanzar un gran dinamismo en el sector. Estas líneas son las que a continuación se indica:

- Mejora continua.
- Técnicas de Calidad Total.
- Formación en las técnicas del Just in time.
- Gestión de Compras.
- Gestión Tecnológica Industrial.
- Sistemas de Gestión y dirección de empresas.
- Técnicas modernas de Organización.
- Informática aplicada a la producción y a la gestión.
- Análisis financiero.
- Técnicas de Comercio Exterior.
- Formación en técnicas de Marketing.
- Gestión de Ventas.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

##### **Actividad del sector Servicios**

Es bien conocido el hecho de que las actividades de servicios han sufrido hasta fechas muy recientes la falta de atención e incluso el olvido del análisis económico y también de los responsables de las políticas económicas nacionales y regionales. Aunque esta situación ha experimentado un notable cambio desde los años setenta, el sector padece, todavía hoy, un notable retraso, en términos de recursos humanos y financieros dedicados al análisis económico, o a la obtención de estadísticas que permitan un conocimiento riguroso y profundo de su estructura, evolución intrasectorial, características del crecimiento, productividad, etc.: retraso que se ha ido acumulando a lo largo de décadas, respecto a los sectores agrario e industrial. Esta situación explica la inexistencia de estadísticas oficiales que proporcionen datos tan básicos como el empleo y la producción, con un grado de desagregación por ramas de actividad comparable al existente para el sector industrial a través de la encuesta que elabora el Instituto Nacional de Estadística.

Parece evidente que estos déficit estadísticos son insostenibles, resultando muy difícil articular medidas en política económica que corrijan o impulsen determinadas actividades sin un adecuado y profundo conocimiento del sector.

Esta escasa atención responde a distintas causas, entre las que podemos destacar el carácter residual y subsidiario que, tradicionalmente, se ha asignado al sector respecto a la Industria y la Agricultura, así como la calificación de **Actividades no Económicas**.

Un segundo grupo de limitaciones que entraña el análisis del sector se deriva de la problemática que la conceptualización de estas actividades conlleva así como su clasificación. La ambigüedad y la ausencia de un consenso amplio son sus dos notas dominantes. En este sentido la consideración de los servicios como sector residual implica que todavía hoy se manejen definiciones caracterizadas por describir lo que no son, sin entrar a describir elementos o rasgos sustanciales que distinguen al sector frente a la Agricultura o la Industria. Así, una primera aproximación general a la definición del sector ampliamente extendida nos dice que comprende aquellas actividades que no producen bienes, o también aquellas que no se incluyen en los sectores primario ni secundarios.

En tercer lugar, el conjunto de actividades englobadas bajo el término terciario es muy heterogéneo. Tanto es así que diversos especialistas han señalado la escasa funcionalidad del concepto actividades de servicios puesto que en su seno coexisten actividades económicas con una naturaleza, características, dinámica, perspectivas, etc., muy dispares.

Por último, existen a menudo graves dificultades para cuantificar el valor de las actividades. En gran medida este problema se debe al carácter intangible de las actividades prestadas, siendo a menudo imposible delimitar qué parte de las diferencias de precios responden a mejoras en la calidad de la prestación del servicio o, si por el contrario, se trata de un crecimiento de los precios.

Esta limitación puede acarrear graves consecuencias a la hora de realizar una interpretación adecuada de la evolución de diversas magnitudes económicas del sector, tan básicas como, por ejemplo, la inflación y por tanto la de todas aquellas magnitudes que requieren ser deflactadas, como la productividad aparente del factor trabajo o el crecimiento del Valor Añadido. Evidentemente, no existen datos estadísticos que podemos considerar perfectamente fieles a los hechos que pretenden reflejar, pero en lo concerniente a las actividades de Servicios,

podemos afirmar que, a los problemas comunes de cuantificación de la intangibilidad que los caracteriza y del escaso esfuerzo estadístico que se ha realizado hasta el presente.

El cambio estructural que se ha producido en las economías murciana y española, teniendo en cuenta el comportamiento de las variables económicas más significativas: **producción, empleo, precios y productividad**, el proceso de terciarización es, probablemente, el protagonista más destacado. La creciente capacidad de absorción de empleo por parte del sector, así como el crecimiento de la oferta y demanda de servicios han supuesto una profunda mutación de la estructura económica y un notable cambio de las relaciones técnico-productivas de los diferentes sectores. Actualmente las actividades de servicios son, en todos los países desarrollados, la principal esfera productiva y la que proporciona más de la mitad de los empleos.

Teniendo en cuenta que desde 1973, el único sector que aumenta en términos absolutos y relativos al empleo de forma ininterrumpida es el sector servicios, y aunque siempre es muy arriesgado realizar predicciones en economía, parece razonable suponer que en los próximos años las actividades terciarias están llamadas a desempeñar un papel fundamental en el mantenimiento y generación del empleo.

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

#### **Características de la comercialización de productos agrarios**

En todos los productos hortofrutícolas la exportación representa una parte importante sobre la producción, con un balance nacional, que en el caso de las hortalizas se aproxima al 20% de los nueve millones de toneladas producidos, y en frutas se acerca al 30% de un total de siete millones de toneladas. Destacan los cítricos del resto, con un porcentaje de exportación que supera el 50% de la producción nacional, mientras que el resto del sector mantiene su producción dedicada al mercado interior.

Los países comunitarios son los principales compradores, como consecuencia directa de la proximidad geográfica y del nivel de renta. Francia, Alemania y Reino Unido suponen más de tres cuartas partes de la demanda total, seguidos de Holanda, Bélgica, Italia, Austria, Dinamarca y Suecia.

En el comercio exterior de la Región destacan los productos agroalimentarios, con un superávit que no ha dejado de crecer en los últimos años. En 1988 las exportaciones alcanzaron el 73,1% del total exportado, con un volumen de 100.298 millones de pesetas y con una cobertura de comercio agroalimentario superior al 500%. En 1989, las exportaciones experimentaron un aumento del 16% con respecto al año anterior, llegando en 1993 a los 206.000 millones de pesetas..

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura Socioeconómica*

---

#### **Participación de los Servicios en el Valor Añadido Bruto (V.A.B.) en la Comunidad Autónoma de Murcia - 1973-1989**

---

	V.A.B
	<u>%</u>
1973	49,0
1981	54,7
1985	57,3
1989	56,8

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

El 1989 el 57% del V.A.B. regional es generado por las actividades de servicios, cuando dieciseis años antes esta cifra no alcanzaba el 50%. Sin embargo, en términos reales, descontando el efecto del crecimiento de los precios, los resultados son diferentes debido al dispar comportamiento inflacionista de cada uno de los sectores.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

#### **Productividad aparente del factor trabajo**

**(Miles de pts. constantes de 1973)**

---

#### **Comercio y Servicios**

---

1973	336,13
1981	401,33
1985	396,58
1989	421,63

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

La Productividad aparente del factor trabajo, es una variable fundamental en el análisis económico pues determina las posibilidades de crecimiento equilibrado de los salarios reales, condiciona la evolución de la competitividad externa (e interna) y marca radicalmente la capacidad de una economía para adaptarse a nuevas circunstancias económicas. La Productividad de los Servicios en la Región de Murcia se encontraba en 1989 un 10% por debajo de la media de España.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura Socioeconómica*

---

**Valor Añadido Bruto por ramas de servicios  
1985-1989 (millones de pts.)**

---

	1985	1989
Recuperación y reparaciones	23.829	29.441
<b>Servicios comerciales</b>	<b>76.808</b>	<b>139.530</b>
Hostelería y Restaurantes	24.773	41.770
Transportes y Comunicaciones	36.900	52.798
Crédito y Seguros	28.979	52.928
Alquiler de inmuebles	26.888	54.000
Enseñanza y Sanidad privadas	10.023	12.905
Otros servicios para la venta	34.943	66.380
Servicio doméstico	6.806	10.915
Servicio Público	79.478	113.983
<b>TOTAL</b>	<b>349.427</b>	<b>574.650</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento, 1994.*

En términos generales, la estructura del V.A.B. del sector Terciario regional es similar a la registrada por la economía española. Cuatro ramas de las diez existentes, aportan el 65% del V.A.B. de los servicios regionales. Estas ramas son, por orden de importancia las siguientes: **Servicios Comerciales, Servicio Público, Otros servicios para la venta y Créditos y Seguros.** El rango más sobresaliente de la estructura sectorial de los servicios de la Región de Murcia está constituido por el protagonismo de los Servicios Comerciales.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Análisis económico-financiero*

#### Comercio al por mayor (1990-1991)

	1990	1991
- Cifra media de negocios por empresa (millones de pts)	233,90	255,50
- Valor añadido bruto (% s/cifra de negocio)	12,42	12,55
- Gastos de personal (% s/cifra de negocio)	8,79	9,12
- Resultado económico neto de explotación (% s/cifra de negocio)	2,66	2,62

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

El Comercio al por mayor regional ha incrementado su Cifra de negocios por empresa, así como en el resto de los indicadores económicos expuestos a excepción del porcentaje sobre Resultado económico neto de explotación que ha visto como se ha reducido, aunque esta reducción no es muy significativa porcentualmente hablando.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Análisis económico-financiero*

#### Comercio al por menor (1990-1991)

	1990	1991
- Cifra media de negocios por empresa (millones de pts)	146,10	166,50
- Valor añadido bruto (% s/cifra de negocio)	9,67	10,86
- Gastos de personal (% s/cifra de negocio)	7,15	7,52
- Resultado económico neto de explotación (% s/cifra de negocio)	1,78	2,60

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

El Comercio al por menor de la Región de Murcia, también se ha visto incrementado en su Cifra de negocios por empresa, al igual que en el resto de los parámetros económicos analizados.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Comercio Exterior*

#### **Evolución del Comercio Exterior (Millones de pts.-)**

	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Saldo</u>
1983	74.879	206.939	-132.060
1985	140.256	217.924	-77.667
1987	131.648	160.980	-29.332
1989	150.348	132.389	17.959
1991	157.798	148.356	9.442
1993	206.472	149.598	56.574

*Fuente: Dirección General de Aduanas.*

*La Economía de Murcia. Cámara de Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Murcia. Junio de 1994.*

El saldo en 1993 de la Balanza comercial de la Región de Murcia, resultó positiva en más de 56.000 millones de pesetas. En la evolución de las exportaciones, Murcia ha ido incrementando de manera paulatina su volumen de exportaciones llegando a 1993 con una exportación superior a los 206.000 millones de pesetas. Por el contrario, las importaciones han ido decreciendo habiéndose llegado en el último año objeto de análisis a superar los 149.000 millones de pesetas.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Comercio Exterior***

---

Las exportaciones del año 1993 de los principales productos regionales fueron:

Legumbres y hortalizas

Frutas

Conservas

Combustibles

Calzado

Espicias

que llegaron a suponer más del 75 % del total exportado.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### Comercio Exterior

---

#### Desagregación de las exportaciones murcianas (%)

---

Sectores	1988	1989	1990	1991
Agricultura	43,52	40,17	38,75	41,83
Alimentos, bebidas y tabaco	37,29	38,85	37,80	38,62
Otros sectores	19,19	20,98	23,45	19,55
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

Con esta desagregación de las exportaciones murcianas se puede observar la importancia de los productos agrarios en este segmento, así como de la industria agroalimentaria en general.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### Comercio Exterior

#### Evolución del Comercio Exterior (miles de millones de pts)

	1985	1987	1989	1991	1993
<b>EXPORTACIONES</b>					
Energéticas	25,9	16,1	18,6	16,4	-
No energéticas	114,4	115,6	131,7	141,4	-
<b>TOTAL</b>	<b>140,3</b>	<b>131,7</b>	<b>150,3</b>	<b>157,8</b>	<b>206,5</b>
<b>IMPORTACIONES</b>					
Energéticas	171,2	105,8	67,1	71,3	-
No energéticas	46,7	55,2	65,3	77,0	-
<b>TOTAL</b>	<b>217,9</b>	<b>161,0</b>	<b>132,4</b>	<b>148,3</b>	<b>149,6</b>

Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.

Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.

La economía de Murcia. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Murcia. Junio de 1994.

Se puede observar que las exportaciones de productos no energéticos suponen el 89,6%, teniendo el peso específico de las mismas los productos agrarios.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector, según la información suministrada por la consulta de Telemarketing efectuada, son que la gran mayoría de las empresas (84%) no están en disposición de subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>84</b>
<b>SI</b>	<b>16</b>

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

El 41% de las empresas consultadas estarían dispuestas a establecer acuerdos de cooperación con otras empresas, centrándose estos posibles acuerdos, como no podía ser de otra forma, en los aspectos comerciales preferentemente.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>55</b>
<b>SI</b>	<b>41</b>
<b>NS/NC</b>	<b>4</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>56</b>
<b>Formación</b>	<b>13</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>17</b>
<b>Investigación</b>	<b>9</b>
<b>Servicios</b>	<b>9</b>
<b>Suministros</b>	<b>4</b>
<b>NS/NC</b>	<b>-</b>

**\* Posibilidad de dos respuestas**

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura Empresarial*

---

Número de empresas . . . . . 8.730

. Comercio Mayorista . . . . 36,3%

. Comercio Minorista . . . . 63,7%

#### **Tamaño de las empresas**

---

De 1 a 5 trabajadores . . . . .82%

De 6 a 20 trabajadores . . . .14%

De 21 a 50 trabajadores . . . . 3%

Más de 50 trabajadores . . . . . 1%

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Tesorería Territorial de la Seguridad Social. 1991.*

El número de empresas en el sector superan las 8.000, siendo su dimensión bastante pequeña, ya que el 82% de las mismas se sitúan en la franja de entre 1 y 5 trabajadores.

Podemos deducir que el tamaño de los establecimientos mayoristas en lo relativo a número de empleados es superior que el de los establecimientos minoristas, siendo esta relación de ocho trabajadores por local en los primeros, mientras que en el comercio minorista la relación empleo/local apenas alcanza los tres trabajadores.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura Empresarial*

---

Los empresarios y directivos consultados tienen con respecto a las perspectivas del sector una visión de relativa estabilidad (39% de las respuestas), estando por otra parte divididas las opiniones en el sentido de percibir un cierto declive (23%) en contraposición de los que observan el futuro con un relativo optimismo, llegando a pensar que se puede producir un cierto crecimiento en el 25% de las respuestas.

#### **Tendencia de las empresas del sector**

(% vertical)

---

Estable	39
En declive	23
En crecimiento	25
NS/NC	13

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura del empleo*

#### Empleo por ramas de servicios. 1985-1989

	1985	1989
Recuperación y reparaciones	6.642	7.248
Servicios comerciales	39.816	50.738
Hostelería y Restaurantes	9.997	11.118
Transportes y Comunicaciones	12.219	13.306
Crédito y Seguros	5.936	6.020
Alquiler de inmuebles	129	128
Enseñanza y Sanidad privadas	3.516	3.456
Otros servicios para la venta	11.821	17.157
Servicio doméstico	13.055	12.662
Servicio Público	37.696	43.290
<b>TOTAL</b>	<b>140.827</b>	<b>165.123</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

La importancia de la rama de servicios comerciales nos la da que el 30,7% del empleo del sector Servicios, se dedica a tareas comerciales, habiendo sufrido en el periodo contemplado un crecimiento del 27,4%.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura del empleo*

---

**Evolución futura del empleo**  
**(% vertical)**

---

#### **OPERARIOS**

Perderá puestos	41
Conservará estables	32
Aumentará	22
NS/NC	5

#### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	30
Conservará estables	45
Aumentará	18
NS/NC	7

#### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	30
Conservará estables	41
Aumentará	20
NS/NC	9

#### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	30
Conservará estables	43
Aumentará	13
NS/NC	14

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura del empleo***

---

La evolución futura del empleo se traduce en unas ciertas expectativas de estabilidad y del mantenimiento de los puestos de trabajo, a excepción hecha del grupo de "Operarios", donde la mayoría de las respuestas se inclinan por la pérdida de puestos. Esta visión de estabilidad se contrarresta con las opiniones de que también se va a producir una pérdida de empleos.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura del empleo***

---

Las respuestas a la pregunta sobre la necesidad de puestos de trabajo en el sector, se traducen en considerar como no necesaria esa posibilidad en el 64% de las respuestas. Donde podrían existir esas necesidades, es en los puestos de Operarios.

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa (% vertical y respuesta múltiple)**

---

SI	34
NO	64
NS/NC	2

---

#### **Puestos que necesitan:**

Administrativos	5
Técnicos	21
Comerciales	-
Cuadros medios	11
Operarios y otros	73
NS/NC	5

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura del empleo*

---

#### Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

---

##### **DIRECTIVO**

Aumentará	2
Se mantendrá	93
Disminuirá	5
NS/NC	-

##### **TECNICOS**

Aumentará	16
Se mantendrá	79
Disminuirá	5
NS/NC	-

##### **ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	5
Se mantendrá	88
Disminuirá	5
NS/NC	2

##### **SECRETARIAS**

Aumentará	4
Se mantendrá	87
Disminuirá	3
NS/NC	6

**PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	5
Se mantendrá	82
Disminuirá	4
NS/NC	9

**OBREROS**

Aumentará	37
Se mantendrá	48
Disminuirá	13
NS/NC	2

**OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	30
Se mantendrá	59
Disminuirá	4
NS/NC	7

**CUADROS MEDIOS**

Aumentará	9
Se mantendrá	77
Disminuirá	5
NS/NC	9

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Las previsiones sobre evolución de las plantillas, parece ser que se inclinan mayoritariamente hacia el mantenimiento de las actuales plantillas en todos los grupos profesionales considerados. En el grupo de "Obreros" se produce además un número importante de respuestas (37%) de que las plantillas en este grupo, deberán aumentar en un futuro más o menos próximo.

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Estructura del empleo*

**Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)**

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	54	30	16
Informática	59	32	9
Medio Ambiente	80	16	4
Dirección de Empresas	77	18	5
Contabilidad	87	9	4
Conocimientos C.E.	62	25	13
Exportación	64	27	9
Logística	82	14	4
Marketing	80	16	4
Finanzas	84	12	4

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura del empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la de realizar la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, especializando al personal existente, si bien podría considerarse una cierta previsión de incorporación de personal de nuevo ingreso en las especialidades de "Idioma" y de "Conocimientos de la Comunidad Europea", con el fin de apoyar en estos campos al personal existente en las empresas.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Estructura del empleo***

---

**Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector  
(% vertical)**

---

#### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	13
Una tarde por semana	18
Dos tardes por semana	5
Un día completo por semana	7
Otros	18
No formaría	5
Fuera horario laboral	21
Sábado mañana	-
NS/NC	13

#### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	11
Una tarde por semana	18
Dos tardes por semana	5
Un día completo por semana	7
Otros	18
No formaría	7
Fuera horario laboral	21
Sábado mañana	-
NS/NC	13

## **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	11
Una tarde por semana	20
Dos tardes por semana	5
Un día completo por semana	7
Otros	16
No formaría	7
Fuera horario laboral	21
Sábado mañana	-
NS/NC	13

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

El tiempo que las empresas encuestadas podrían dedicar a la formación de su personal se ha centrado preferentemente en "Una tarde por semana". También son significativas las respuestas de realizar las acciones de formación "Fuera del horario laboral".

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Producción

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Calidad total	13	9
Mejora continua	13	9
Robótica	5	4
Electrónica	5	5
Just in time	4	4
Informática	11	11
Compras	7	5
Logística	5	5

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

El apoyo formativo que necesita el personal del área de Producción parece ser que debería centrarse preferentemente en "Informática", "Calidad Total" y "Mejora Continua".

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Administración y Dirección

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Informática	32	20
Idiomas	27	23
Organización	9	11
Gestión y dirección de empresas	9	13
Logística	9	7
Medio Ambiente	9	11
Finanzas	11	13

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

En el área de Administración y Dirección, el apoyo formativo necesario, debería pasar fundamentalmente por "Informática", "Idiomas" y "Finanzas".

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area comercial

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Marketing	29	25
Ventas	25	20
Logística	16	13
Comercio Exterior	27	20

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Según la opinión de los empresarios y directivos consultados, el personal del área Comercial necesitaría apoyo formativo en "Marketing", "Comercio Exterior" y "Ventas".

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

#### **Tendencias del sector**

En los últimos años la Distribución Comercial ha experimentado una auténtica revolución, siendo este cambio mucho más rápido en España que en otros países europeos. Los principales elementos que caracterizan el cambio acelerado de la Distribución Comercial son los siguientes:

- . Es un sector protagonista de la modernización de la economía.
- . Ha reforzado su papel estratégico observándose un creciente dominio en los canales de comercialización de los distribuidores frente a los fabricantes.
- . Se ha configurado un mercado de marcas en virtud de las estrategias de marketing adoptadas por los elementos que integran los canales de comercialización.
- . Los hábitos de compra han sufrido un cambio sustancial.
- . Diversas formas asociativas en el Comercio y alianzas empresariales, están modificando sensiblemente el panorama de la distribución.
- . Las innovaciones tecnológicas en el sector, en la implantación de las nuevas técnicas de distribución comercial, tales como el "libre-servicio".
- . La fuerte expansión de las grandes superficies de venta.
- . Creciente internacionalización de la distribución.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

Teniendo en cuenta los elementos anteriormente indicados, con carácter general, y centrándonos en la región murciana, nos encontramos con que el número de empresas del comercio minorista de productos alimenticios y bebidas es mayor que las del comercio mayorista, al igual que ocurre con el número de empleados.

Sin embargo, se trata de pequeñas empresas, de baja productividad media y con una problemática actual bastante complicada, tal y como se puede observar en el análisis económico-financiero de las dos formas de Comercio:

**- Comercio al por mayor de materias primas, productos alimenticios, bebidas y tabacos.**

- . Positivo incremento de la cifra de negocios en la región durante 1991.
- . Incremento porcentual de los gastos de personal.
- . Bajo nivel del resultado de explotación, inferior al de la media regional.
- . Desequilibrio en la financiación de los inmovilizados.
- . Disminución de la autonomía financiera.
- . Obtiene una rentabilidad financiera inferior a la media regional.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

#### **- Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco.**

- . Incremento de la cifra de ingresos en 1991.
- . El porcentaje de gastos de personal en la región se situó cinco puntos por debajo de la media nacional en 1991.
- . Bajo resultado de explotación (con tendencia al alza) muy inferior al de la media regional.
- . Se observa una mejora de la situación financiera del sector en 1991.
- . Sube el bajo nivel de autonomía financiera.
- . Mejora la tasa de endeudamiento.
- . Aceptable rentabilidad financiera.

Respecto a las exportaciones murcianas de los productos relacionados con la agroindustria representa más del 30 por ciento de la producción final agraria obtenida en la comunidad murciana, circunstancia que pone de manifiesto la relevancia de los mercados externos para el sector agrícola.

### **3.7. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

La tendencia del sector es de una gran incertidumbre, ya que a la debilidad de la demanda, se une la pérdida de competitividad en relación con los competidores extranjeros, así como el hundimiento de algunos mercados europeos y de Latinoamérica.

La base más sólida para la recuperación del sector, es el inicio de la recuperación económica, que ya se anuncia desde distintos ámbitos, lo que a su vez se traducirá en una recuperación del empleo y, por tanto, de la capacidad adquisitiva de la población.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Amenazas y oportunidades***

---

Al pequeño tamaño de las empresas del sector hay que unir una serie de problemas que enumeramos a continuación:

- . Debilidad de la demanda.
- . Baja competitividad, entre otras cosas, por los elevados costes salariales.
- . Fuerte competencia (Interna y externa).
- . Aptitud de los agentes económicos ante los mercados internacionales.
- . Financiación y liquidez
- . Falta de formación en el sector.
- . Precio o alquiler del suelo.

Las oportunidades habría que buscarlas potenciando las exportaciones de conservas vegetales y las especias entre otros productos de gran aceptación en los mercados extranjeros, así como el asociacionismo e integración de empresas y utilización de procesos simples de Marketing y Comunicación.

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### **Conclusiones**

---

El sector de comercialización de productos agrarios murciano, está viviendo en estos momentos una situación de incertidumbre, ya que su estructura interna es muy vulnerable por la pequeña dimensión de sus establecimientos y por la debilidad actual de la demanda, unido a la fuerte competencia habida en los últimos años.

Esta demostración de incertidumbre, se demuestra con la percepción que los empresarios del sector tienen en cuanto al futuro de las empresas encuestadas en el que solo el 39% opina que se mantendrá estable presentando el resto de las opiniones una compensación entre el crecimiento y el declive de las mismas.

#### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo**

La evolución futura del empleo, por grupos profesionales, se percibe con la misma incertidumbre que para las empresas del sector ya que las opiniones de los responsables encuestados siguen un comportamiento ciertamente errático.

#### **Conservará estables los puestos de trabajo**

Cuadros medios . . . . .	.45%
Profesionales . . . . .	.43%
Especialistas . . . . .	.41%
Operarios. . . . .	.32%

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### Conclusiones

---

#### Perderá puestos de trabajo

Operarios. . . . .	.41%
Cuadros medios . . . . .	.30%
Especialistas . . . . .	.30%
Profesionales . . . . .	.30%

Hay por otro lado una respuesta mayoritaria a la no necesidad de cubrir puestos de trabajo en sus empresas, con el 64% de las contestaciones.

La previsión de la posible evolución de plantillas, según tipo de trabajo, arroja los siguientes datos:

#### Se mantendrá la plantilla

Directivos . . . . .	.93%
Administrativos . . . . .	.88%
Secretarias . . . . .	.87%
Personal auxiliar . . . . .	.82%
Técnicos . . . . .	.79%
Cuadros Medios. . . . .	.77%
Obreros especializados . . . . .	.59%
Obreros . . . . .	.48%

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### **Conclusiones**

---

#### **Aumentará la plantilla**

Obreros . . . . .	.37%
Obreros especializados . . . . .	.30%
Técnicos . . . . .	.16%
Cuadros Medios . . . . .	.9%
Personal auxiliar . . . . .	.5%
Administrativos . . . . .	.5%
Secretarias . . . . .	.4%
Directivos . . . . .	.2%

Las principales áreas de especialización donde parece tenerse necesidad de refuerzo de conocimientos, especializando al personal propio de plantilla, son:

- . Informática, Idiomas, Exportación, Conocimientos de Comercio Exterior, Marketing, Medio Ambiente

El tiempo que pueden dedicar las empresas a la formación del personal del sector, se centra principalmente, en:

- . Una tarde por semana
- . Fuera del horario laboral
- . Viernes y sábado por la mañana

### 3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

#### Conclusiones

---

Las líneas del interés prioritarios en las que necesita soporte formativo el personal del sector, son las que a continuación se indican:

AREA	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
PRODUCCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Calidad Total.</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Informática</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Informática</li><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li></ul>
ADMINISTRACION Y DIRECCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Informática</li><li>. Idiomas</li><li>. Finanzas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Idiomas</li><li>. Informática</li><li>. Gestión y dirección de empresas</li><li>. Finanzas</li></ul>
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>. Marketing</li><li>. Comercio Exterior</li><li>. Técnicas de venta</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Marketing</li><li>. Técnicas de venta</li><li>. Comercio Exterior</li></ul>

### **3.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

#### ***Conclusiones***

---

Para el desarrollo de este sector, dadas sus necesidades de diversificación, reorganización interna y acción sobre los mercados resulta conveniente impulsar las acciones formativas en las siguientes líneas de actuación:

- . Técnicas de Calidad Total.
- . Técnicas de Mejora Continua.
- . Formación en procesos de fusión e integración de empresas.
- . Informática aplicada a la Gestión.
- . Sistemas de Gestión y Dirección de Pymes.
- . Formación en técnicas de Marketing.
- . Formación en técnicas de venta.
- . Análisis financiero.
- . Técnicas de Comercio Exterior.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

##### **Características del sector**

Paralelamente al crecimiento y desarrollo de la Comunidad Autónoma de Murcia, el sector del transporte ha ido incrementando su actividad en toda la Región. En cuanto a la capacidad de su flota, Murcia ocupa un lugar privilegiado, tras Barcelona, Valencia y Madrid, con alrededor de 8.000 camiones, de los cuales más de 5.000 son pesados y de éstos la mayor parte internacionales en relación con el tráfico de mercancías por carretera, que configuran el parque de vehículos del transporte regional.

A éstos hay que añadir los 19.489 vehículos de mercancías tanto pesados como ligeros que pertenecen al sector privado, es decir, empresas que cuentan con su propia flota para el transporte y la distribución de sus productos.

Este creciente desarrollo del sector se ha visto impulsado por el hecho de ser Murcia una región preponderantemente agrícola, con una importantísima producción de mercancías perecederas, que necesitan de unos medios de transporte rápidos y eficaces para trasladar los productos desde la propia finca o huerta a los diferentes mercados nacionales e internacionales.

También ha contribuido en este sentido la fuerte actividad de la **industria conservera** y la de las auxiliares que generan considerables flujos de mercancías, tanto de industrias, como en la distribución de los productos elaborados por las mismas.

Actualmente el sector está compuesto por más de 5.000 empresas de transporte de las cuales el 80% son autónomas, el 25,9% poseen entre 2 y 5 vehículos y el 3,39% cuenta con más de cinco vehículos. La mayoría de estas empresas tiene una estructura empresarial pequeña, destacando como características más representativas del sector, la competitividad, el rejuvenecimiento y la especialización de buena parte de la flota en camiones frigoríficos de largo recorrido y de gran tonelaje para que los productos murcianos lleguen a Europa.

Respecto al transporte internacional de mercancías por carretera Murcia es la sexta provincia de España en cuanto a la capacidad de su carga, que ha ido aumentando progresivamente ante la liberalización existente en el mercado. Este tipo de transporte está teniendo un crecimiento excepcional en los últimos años, debido fundamentalmente al aumento de las exportaciones de los productos hortofrutícolas.

Murcia absorbe el 80% del movimiento de mercancías transportadas en régimen de carga fraccionada y completa de toda la Región. Cartagena constituye otro núcleo importante, ya que fue una zona de gran actividad industrial con una importante flota de camiones y actualmente concentra toda su actividad en el transporte de mercancías perecederas.

En 1990 el 14,4% de las mercancías transportadas, unas 500.000 toneladas, salieron de Murcia al extranjero por carretera y un 2,7% de la mercancía importada, unas 200.000 toneladas se transportaron también por carretera. El resto se realizó por ferrocarril y por transporte marítimo, suponiendo respectivamente el 1,5% de las exportaciones y el 0,2% de las importaciones en el primero y el 84,1% de las exportaciones y 97,1% de las importaciones en el segundo. En cuanto al comercio exterior por productos destaca el transporte de productos minerales (crudo de petróleo) son los más cuantiosos tanto en peso, el 88,1% del total importado, como en valor, el 54,9% del total. En este apartado ocupan un

lugar importante los combustibles minerales: aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas y ceras minerales.

En orden de importancia y a cierta distancia se encuentran los productos del reino vegetal como semillas y frutos oleaginosos, cereales y legumbres entre otros con un 3,4% en peso y un 6,5% en pesetas.

Respecto a las exportaciones los productos minerales, ocupan también el primer lugar en cuanto a volumen pero no en cuanto a su valor, ya que son más relevantes las exportaciones murcianas de productos del reino vegetal: **frutas, legumbres y hortalizas de industrias alimentarias**, así como los preparados de esos productos fundamentalmente. Es en esta apartado donde el transporte internacional por carretera desempeña una importante labor en nuestra Región.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

#### **Valor Añadido Bruto. 1985-1989 (millones de pts)**

---

<b>Servicios</b>	<b>1985</b>	<b>1989</b>
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	<b>36.900</b>	<b>52.798</b>
<b>Total Servicios</b>	<b>349.427</b>	<b>574.650</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

En 1989 el 9,2% del V.A.B. regional de los Servicios es generado por las actividades de Transporte y Comunicaciones cuando en 1985 suponía el 10,6%. A pesar del crecimiento en valores absolutos su aportación al sector se ha visto disminuido en términos porcentuales.

### 3.8. TRANSPORTES DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### *Análisis económico-financiero*

---

<b>Principales resultados (1990-1991)</b>		
	<b>1990</b>	<b>1991</b>
- Cifra media de negocios por empresa (millones de pts)	162,00	186,80
- Valor añadido bruto (% s/cifra de negocio)	22,93	23,41
- Gastos de personal (% s/cifra de negocio)	15,81	16,05
- Resultado económico neto de explotación (% s/cifra de negocio)	4,55	4,04

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

La actividad de Transportes y Comunicaciones regional, ha incrementado su cifra de negocios por empresa, así como en el resto de los indicadores económicos expuestos, a excepción del porcentaje sobre "Resultado económico neto de explotación que se ha visto disminuido en medio punto".

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector, según la información suministrada por la consulta de Telemarketing efectuada, son que la gran mayoría de las empresas (75 %) no están dispuestas a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>75</b>
<b>SI</b>	<b>25</b>

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

La mayoría de las empresas consultadas (55%) estarían en disposición de establecer acuerdos de cooperación con otras empresas, centrándose estos posibles acuerdos en los aspectos comerciales preferentemente.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>45</b>
<b>SI</b>	<b>55</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>90</b>
<b>Formación</b>	<b>-</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>3</b>
<b>Investigación</b>	<b>-</b>
<b>Servicios</b>	<b>10</b>
<b>Suministros</b>	<b>-</b>
<b>NS/NC</b>	<b>3</b>

---

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Los empresarios y directivos consultados tienen con respecto a las perspectivas del sector una visión de relativa estabilidad (37% de las respuestas), con tendencia al declive, ya que el 38% de los encuestados tienen esa visión pesimista del sector y de su futuro.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	37
En declive	38
En crecimiento	23
NS/NC	2

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

#### Empleo por ramas de servicios. 1985-1989

	1985	1989
Recuperación y reparaciones	6.642	7.248
Servicios comerciales	39.816	50.738
Hostelería y Restaurantes	9.997	11.118
<b>Transportes y Comunicaciones</b>	<b>12.219</b>	<b>13.306</b>
Crédito y Seguros	5.936	6.020
Alquiler de inmuebles	129	128
Enseñanza y Sanidad privadas	3.516	3.456
Otros servicios para la venta	11.821	17.157
Servicio doméstico	13.055	12.662
Servicio Público	37.696	43.290
<b>TOTAL</b>	<b>140.827</b>	<b>165.123</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1991.*

La importancia de la rama de Transportes y Comunicaciones dentro del sector Servicios lo da el hecho de que el 8% del empleo se genera en esta actividad. En el período analizado se produjo un incremento del 8,9%, pasando de 12.219 empleos en 1985 a los 13.306 e 1989.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Número de empresas . . . . . 1.581 (\*)

#### **Tamaño de las empresas**

De 1 a 5 trabajadores . . . . .83%

De 6 a 20 trabajadores . . . . .13%

De 21 a 50 trabajadores . . . . . 3%

Más de 50 trabajadores . . . . . 1%

*\* Incluidas las empresas de transporte de viajeros*

*Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Tesorería de la Seguridad Social. 1991.*

El número de empresas en el sector superan las 1.500, siendo su dimensión bastante reducida, ya que el 83% de las mismas se sitúan en la franja de entre 1 y 5 trabajadores.

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

La evolución futura del empleo se traduce en unas ciertas expectativas de estabilidad y del mantenimiento de los puestos de trabajo. Esta percepción se contrarresta con la visión de otras personas encuestadas que perciben que en el sector se va a producir una pérdida de empleos bastante significativa.

#### **Evolución futura del empleo** (% vertical)

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	34
Conservará estables	34
Aumentará	32
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	32
Conservará estables	41
Aumentará	16
NS/NC	11

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	21
Conservará estables	34
Aumentará	36
NS/NC	9

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	20
Conservará estables	46
Aumentará	27
NS/NC	7

- Fuente: Telemarketing, 1994.

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

---

Las respuestas a la pregunta sobre la necesidad de puestos de trabajo en el sector, se traducen en considerar como muy dividida la opinión de estar a favor o en contra, ya que el 50% de los encuestados están con la convicción de necesitar ampliar los puestos de trabajo, mientras que el 50% restante no llegan a percibir esta necesidad. Los partidarios de necesitar cubrir puestos de trabajo, se inclinan por el grupo de Operarios, es decir en el nivel operativo.

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa (% vertical y respuesta múltiple)**

---

<b>SI</b>	50
<b>NO</b>	50

---

#### **Puestos que necesitan:**

Administrativos	25
Técnicos	4
Comerciales	-
Cuadros medios	4
Operarios y otros	107
NS/NC	-

\* Posibilidad de dos respuestas

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

---

**Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo  
(% Vertical)**

---

**DIRECTIVO**

Aumentará	7
Se mantendrá	86
Disminuirá	5
NS/NC	2

**TECNICOS**

Aumentará	20
Se mantendrá	66
Disminuirá	7
NS/NC	7

**ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	29
Se mantendrá	57
Disminuirá	12
NS/NC	2

**SECRETARIAS**

Aumentará	9
Se mantendrá	73
Disminuirá	9
NS/NC	9

**PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	32
Se mantendrá	52
Disminuirá	7
NS/NC	9

**OBREROS**

Aumentará	52
Se mantendrá	30
Disminuirá	16
NS/NC	2

**OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	36
Se mantendrá	37
Disminuirá	11
NS/NC	16

**CUADROS MEDIOS**

Aumentará	20
Se mantendrá	57
Disminuirá	5
NS/NC	18

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

Las previsiones sobre evolución de las plantillas, parece ser que se inclinan mayoritariamente hacia el mantenimiento y conservación de las actuales plantillas, en todos los grupos profesionales considerados. En los grupos de los "Obreros" y de los "Especialistas" se produce además un número importante de respuestas (52% y 36%, respectivamente) de que las plantillas de estos grupos profesionales deberán aumentar en un futuro más o menos próximo.

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	50	27	3
Informática	56	33	1
Medio Ambiente	93	5	2
Dirección de Empresas	77	23	-
Contabilidad	77	18	5
Conocimientos C.E.	68	27	5
Exportación	75	20	5
Logística	68	27	5
Marketing	77	18	5
Finanzas	71	25	4

Fuente: Telemarketing. 1994.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA**

#### ***Estructura del empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la de realizar la cobertura de esas necesidades con personal existente, si bien podría considerarse una cierta previsión de incorporación de personal de nuevo ingreso en las especialidades de "Idiomas" y de "Informática", con el fin de apoyar en estos campos al personal existente en las empresas.

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIA POR CARRETERA

#### *Estructura del empleo*

---

#### Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	25
Una tarde por semana	18
Dos tardes por semana	9
Un día completo por semana	4
Otros	5
No formaría	5
Fuera horario laboral	21
Sábado mañana	-
NS/NC	13

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	27
Una tarde por semana	18
Dos tardes por semana	5
Un día completo por semana	2
Otros	4
No formaría	5
Fuera horario laboral	25
Sábado mañana	-
NS/NC	14

## **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	21
Una tarde por semana	21
Dos tardes por semana	4
Un día completo por semana	5
Otros	4
No formaría	9
Fuera horario laboral	23
Sábado mañana	-
NS/NC	13

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

El tiempo que las empresas encuestadas podrían dedicar a la formación de su personal se ha centrado preferentemente en "Viernes y sábado por la mañana". Otra opción, dado el número de respuestas, es la de realizar la actividad de formación "Una tarde por semana". Una alternativa bastante compartida es la de llevar a cabo las acciones formativas "Fuera del horario laboral".

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Producción

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Calidad total	5	5
Mejora continua	7	4
Robótica	4	2
Electrónica	2	4
Just in time	4	2
Informática	4	2
Compras	4	4
Logística	11	7

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

El apoyo formativo que necesita el personal del área de Producción parece ser que debería centrarse preferentemente en "Logística", "Calidad Total" y "Mejora continua".

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Administración y Dirección

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Informática	36	4
Idiomas	34	16
Organización	20	18
Gestión y dirección de empresas	14	23
Logística	16	9
Medio Ambiente	7	11
Finanzas	14	14

Fuente: Telemarketing, 1994.

En el área de Administración y Dirección el apoyo formativo necesario, debería pasar fundamentalmente por "Idiomas", "Informática", "Técnicas de Organización" y "Gestión y dirección de empresas", sin olvidar el mundo de las "Finanzas".

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area Comercial

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	<hr/>	<hr/>
Marketing	20	9
Ventas	11	13
Logística	14	9
Comercio Exterior	16	11

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Según la opinión de los empresarios y directivos consultados, el personal del área Comercial necesitaría apoyo formativo en "Marketing", "Comercio Exterior" y "Ventas" preferentemente.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

##### **Tendencias del sector**

La entrada en vigor del Acta Unica Europea ha supuesto una revitalización de la política comunitaria de transportes, que hasta ese momento carecía de un enfoque global. La creación del Mercado Interior requiere la aplicación de una auténtica política común de transportes, adaptada a las necesidades intrínsecas de la construcción europea.

Se va a ver afectado de forma significativa por la variación del mercado interior, si bien la situación es distinta dependiendo de que sea transporte de mercancías o de viajeros.

En el transporte de mercancías por carretera las diferencias entre las legislaciones de los distintos países miembros son de gran importancia. Por ello, el Consejo aprobó en junio de 1988 un Reglamento sobre la organización del transporte de mercancías por carretera. El sistema de contingentes bilaterales o comunitarios va siendo sustituido por un sistema de autorizaciones comunitarias. Se está llevando a cabo la reforma de forma paulatina, disminuyendo progresivamente los contingentes bilaterales, y paralelamente aumentando las autorizaciones comunitarias a razón de un 40% anual.

Para llevar a cabo esta reorganización del sector es necesario en la fase transitoria establecer una adecuada política de armonización, desde una triple vertiente:

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### *Perspectivas y tendencias*

---

a) Fiscal. La Comisión ha propuesto tres medidas correctoras: la armonización de los impuestos especiales sobre gasóleo, la armonización de los impuestos sobre los vehículos y la supresión de los peajes de carreteras.

b) Técnica. Referida a pesos y dimensiones.

c) Social. Relativa a tiempos de conducción, reposo y los sistemas de control correspondientes.

En este contexto, se ha previsto la creación de cláusulas de salvaguardia para hacer frente a posibles alteraciones graves del mercado.

Es de destacar que la libre prestación de servicios va a suponer otro elemento decisivo en la liberalización del mercado, al permitir a los transportistas no residentes efectuar transportes en el interior de cualquier Estado miembro. Esta medida implica un reajuste del sector, puesto que se reducen los viajes de regreso de vacío. Ello supone una mayor productividad y una redistribución del mercado. Los países más afectados van a ser los de mayor extensión (España incluida) puesto que es dónde en mayor medida se da este transporte interior, hasta ahora reservado a los transportistas nacionales.

En la Región de Murcia el sector de transporte por carretera tiene una gran importancia, como lo demuestra el volumen de su flota de camiones que se sitúa en 64,9 camiones por mil habitantes. La liberalización de los transportes por carretera va a tener una gran incidencia a nivel regional.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

Existirá mayor posibilidad de competir en el mercado comunitario para nuestros transportistas, con la contrapartida de que ellos tendrán que soportar, a su vez, una mayor competencia de los transportistas comunitarios. Hay que destacar, que las empresas del sector a nivel comunitario se encuentran mayor dimensionadas y más especializadas, ya que las empresas regionales están sometidas a un elevado minifundismo. Por ello deben buscarse fórmulas de concentración que permitan racionalizar la gestión, tales como cooperativas, agencias comercializadoras y a través de la fusión de empresas.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Amenazas y Oportunidades***

---

La dimensión de las empresas del sector de transporte por carretera, en la Región de Murcia es extremadamente pequeña, ya que el 96% de las empresas tiene menos de 20 empleados, lo que las hace ser muy poco competitivas en un mercado, en que al abrirse las fronteras comunitarias y al entrar en vigor el Acta Unica Europea, supone un peligro para la estabilidad de este sector murciano.

Las empresas del sector y las autoridades en la materia, deben agilizar su adecuación a las nuevas exigencias comunitarias y llevar a cabo una reorganización del sector, ya que el transporte por carretera es una de las piezas básicas en el desarrollo del país y uno de los pilares estratégicos de la economía.

El volumen de la flota de camiones de la región murciana tiene una gran importancia como lo demuestra su parque de camiones, que está situada por encima de la media nacional.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Conclusiones***

---

El sector de transporte de mercancías por carretera de la Región es un elemento estratégico clave, que está pasando por un momento histórico difícil, pero que tiene ante sí el reto del desarrollo, siempre y cuando se establezcan unas adecuadas políticas de reorganización del sector en las tres líneas básicas:

- . Fiscal
- . Técnica
- . Social

Deben de buscarse fórmulas de concentración de empresas que permitan racionalizar la gestión y a través, también, de la fusión de empresas.

La formación del personal del sector es un elemento de capital importancia, que hay que acometer con relativa urgencia.

La percepción que los empresarios tienen con respecto al futuro de su sector es el de una cierta tendencia hacia el declive (38% de los encuestados), compensado en cierta medida con las opiniones de que va a existir una relativa estabilidad (37%).

Estos datos nos hacen presumir de que nos encontramos con un sector al que hay que potenciar, dado el peso específico que tiene en la economía murciana.

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### **Conclusiones**

---

#### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo**

La evolución futura del empleo, por grupos profesionales, se percibe con una cierta tendencia hacia la estabilidad pero con una gran incertidumbre hacia el futuro, tal y como lo indican las opiniones de los empresarios encuestados.

#### **Conservará estables los puestos de trabajo**

Profesionales . . . . .	.46%
Cuadros medios . . . . .	.41%
Especialistas . . . . .	.34%
Operarios. . . . .	.34%

#### **Aumentará el empleo**

Especialistas . . . . .	.36%
Operarios. . . . .	.32%
Profesionales . . . . .	.27%
Cuadros medios . . . . .	.16%

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### Conclusiones

---

La previsión de la posible evolución de las plantillas, según tipo de trabajo, arroja los siguientes datos:

#### Se mantendrá la plantilla

Directivos . . . . .	.86%
Secretarias . . . . .	.73%
Técnicos . . . . .	.66%
Administrativos . . . . .	.57%
Cuadros medios . . . . .	.57%
Personal auxiliar . . . . .	.52%
Obreros especializados . . . . .	.37%
Obreros . . . . .	.30%

#### Aumentará la plantilla

Obreros . . . . .	.52%
Obreros especializados . . . . .	.36%
Personal auxiliar . . . . .	.32%
Administrativos . . . . .	.29%
Técnicos . . . . .	.20%
Cuadros medios . . . . .	.20%
Secretarias . . . . .	.9%
Directivos . . . . .	.7%

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Conclusiones***

---

Las principales áreas de especialización donde parece tenerse necesidad de refuerzo de conocimientos, especializando al personal propio en plantilla, son:

- . Informática, Idiomas, Conocimientos de la Comunidad Europea, Logística, Finanzas, Dirección de empresas

El tiempo que pueden dedicar las empresas a la Formación del personal del sector, se centra mayoritariamente en:

- . Viernes y sábado por la mañana
- . Fuera del horario laboral
- . Una tarde por semana

### 3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

#### *Conclusiones*

---

Las líneas de interés prioritario en las que necesita formación el personal del sector, son las siguientes:

<b>AREA</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
<b>PRODUCCION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Logística</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Calidad Total</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Logística</li><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li></ul>
<b>ADMINISTRACION Y DIRECCION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Informática</li><li>. Idiomas</li><li>. Organización</li><li>. Finanzas</li><li>. Logística</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Gestión y dirección de empresas</li><li>. Idiomas</li><li>. Organización</li><li>. Finanzas</li><li>. Medio Ambiente</li></ul>
<b>COMERCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Marketing</li><li>. Comercio Exterior</li><li>. Logística</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Técnicas de venta</li><li>. Comercio Exterior</li></ul>

### **3.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

#### ***Conclusiones***

---

Desde el punto de vista de apoyo a los colectivos, en lo referente a técnicos, cuadros y directivos, a fin de conseguir las metas propuestas, es recomendable actuar en las siguientes direcciones:

- . Técnicas de Calidad Total.
- . Técnicas de Mejora Continua.
- . Formación en Logística.
- . Formación en Informática aplicada a la Gestión.
- . Técnicas modernas de Organización.
- . Análisis financiero.
- . Formación en gestión de Pymes.
- . Formación en procesos de fusión e integración de empresas.
- . Formación en técnicas de Marketing.
- . Formación en técnicas de venta.
- . Formación en Técnicas de Comercio Exterior.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura Socioeconómica*

---

#### **Composición del sector y distribución territorial**

Desde la incorporación de España a las Comunidades Europeas la Producción Final Agraria (P.F.A.) en la región de Murcia presenta un crecimiento superior al que se produce en la agricultura española. La consecuencia inmediata de este hecho es la mayor presencia de la producción murciana a escala nacional.

El mayor dinamismo de la agricultura murciana descansa en la Producción Vegetal Final (P.V.F) que ha incrementado su contribución a la PFA regional en detrimento de la Producción Final Animal (PFA). Por lo tanto, el sector agrario ha aumentado su acentuada especialización vegetal en el contexto nacional.

	Millones pts.	%
Producción Vegetal Final	137.523	75,51
Producción Animal Final	43.931	24,12
Nuevas plantaciones	557	0,31
Ajuste	110	0,06
Producción Final Agraria	182.122	100,00

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

*Las seis comarcas agrarias con sus correspondientes Municipios en las que se desagrega territorialmente el sector agrario, son las que a continuación se indica:*

<p><b>Comarca 1: NORDESTE</b>            Abanilla            Fortuna            Jumilla            Yecla</p> <p><b>Comarca 2: NOROESTE</b>            Bullas            Caravaca de la Cruz            Cehegín            Moratalla</p> <p><b>Comarca 3: CENTRO</b>            Albudeite            Campos del Río            Mula            Pliego</p> <p><b>Comarca 4: RIO SEGURA</b>            Abarán            Alcantarilla            Alguazas            Archena            Beniel            Blanca            Calasparra            Ceutí            Cieza            Lorquí            Molina de Segura            Murcia            Ojós            Ricote            Torres de Cotillas (Las)            Ulea            Villanueva del Río Segura            Santomera</p>	<p><b>Comarca 5: SUROESTE-VALLE            GUADALENTIN</b>            Aguilas            Aledo            Alhama de Murcia            Librilla            Lorca            Mazarrón            Puerto-Lumbreras            Totana</p> <p><b>Comarca 6: CAMPO DE CARTA-            GENA</b>            Alcázares (Los)            Cartagena            Fuente-Alamo            San Javier            San Pedro del Pinatar            Torre-Pacheco            Unión (La)</p>
---	--

Las explotaciones agrarias tienen un elevado grado de concentración en dos comarcas - **Río Segura y Suroeste/Valle Guadalentín**- que conjuntamente aportan los 2/3 de las Unidades productivas.

Las comarcas del **Suroeste/Valle de Guadalentín y Campo de Cartagena** se caracterizan por el peso de la Horticultura, mientras que en las restantes, la Fruticultura domina ampliamente.

Las únicas matizaciones que cabe realizar al aplastante dominio hortofrutícola conciernen, básicamente, a Nordeste (con una importante presencia de Viticultura y Cultivos Leñosos diversos) y la contribución de Granívoros, fundamentalmente Porcino, en Centro, Suroeste/Guadalentín y Campo de Cartagena.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura Socioeconómica*

#### Evolución del Producto Final Agrario

	1986		1987		1988		1989	
	mill. pts.	%	mill. pts.	%	mill. pts.	%	mill. pts.	%
Producción Vegetal Final	93.390	70,90	102.813	75,65	118.980	74,31	137.523	75,51
Producción Animal Final	37.296	28,32	35.055	25,79	36.314	22,68	43.931	24,12
Nuevas Plantaciones	512	0,39	-2.005	-1,48	4.820	3,01	557	0,31
Ajuste	518	0,39	46	0,03	0	0	110	0,06
Producción Final Agraria	131.716	100,00	135.910	100,00	160.113	100,00	182.122	100,00

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

La Producción Vegetal representaba en 1986 el 79,90% a la Producción Final Agraria de la agricultura murciana, habiendo pasado en 1989 a representar el 75,51%. Esta presencia nos da idea de la importancia que los productos vegetales tienen para la economía de la Región.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura Socioeconómica*

#### **Estructura de la Producción Vegetal Final**

	1989	
	Mill. pts.	%
- Cereales . . . . .	4.283,6	3,11
- Arroz . . . . .	.65,3	0,05
- Leguminosas grano . . . . .	.77,0	0,06
- Raíces y tubérculos . . . . .	2.427,5	1,77
- Plantas industriales . . . . .	5.604,1	4,08
- Hortalizas frescas . . . . .	79.300,2	57,67
- Frutales (no cítricos) . . . . .	22.522,2	16,38
- Cítricos . . . . .	10.370,4	7,76
- Uvas de mesa . . . . .	4.120,0	3,00
- Aceitunas para mesa . . . . .	.63,9	0,05
- Vino y mosto . . . . .	3.008,1	2,19
- Aceite . . . . .	324,6	0,24
- Otros vegetales . . . . .	5.055,5	3,68
- TOTAL . . . . .	137.523,2	100,00

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

### 3.9. AGRICULTURA (*Hortofruticultura*)

#### *Estructura Socioeconómica*

---

La Hortofruticultura murciana está compuesta por: **Hortalizas fresas, Frutales (no cítricos) y los Cítricos**. Estos tres productos aportan por sí solos a la Producción Vegetal Final de la Región el 81,81 % del total, llegando a suponer en 1989, la cantidad de 112.192,8 millones de pesetas. De estos tres productos son las Hortalizas frescas con el 57,67 % el más importante de ellos.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura Socioeconómica*

#### Evolución de la productos hortofrutícolas en la Región de Murcia

	1986		1987		1988		1989	
	mill. pts.	%	mill. pts.	%	mill. pts.	%	mill. pts.	%
Hortalizas frescas	38.679,7	41,40	51.466,5	50,06	66.242,3	55,68	79.300,6	57,67
Frutales no cítricos	21.651,9	23,18	21.035,2	20,46	17.192,1	14,45	22.522,2	16,38
Cítricos	11.251,7	12,05	9.042,4	8,79	10.447,1	8,78	10.670,4	7,76

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*

*Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Estructura Socioeconómica***

---

De los tres productos hortofrutícolas son las Hortalizas frescas las que han mantenido un crecimiento constante y las que con su aportación hacen que esta rama de actividad se mantenga en unos ciertos niveles de rentabilidad, ya que pasó del 41,40% en 1986, en cuanto a su aportación a la Producción Vegetal final, al 57,67% en 1989.

Por el contrario, los otros dos productos, Frutales y Cítricos, pasaron de 35,23% en el primer año del estudio al 24,14% en 1989, lo que supuso un pérdida porcentual de once puntos, a pesar de que en valores absolutos se mantuvo en unos niveles similares, en torno a los 23.000 millones de pesetas.

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector según la información suministrada por la consulta de Telemarketing efectuada, son que la gran mayoría de las empresas (76%) no están dispuestas a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

NO	76
SI	22
NS/NC	2

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.9. AGRICULTURA (*Hortofruticultura*)

#### *Necesidades de Empresa*

---

La mayoría de las empresas consultadas (67%) no estarían en disposición de establecer acuerdos de cooperación con otras empresas, y para las empresas en las que sí podría establecerse alguna cooperación, estos posibles acuerdos se centrarían en los aspectos comerciales y técnicos preferentemente.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>67</b>
<b>SI</b>	<b>31</b>
<b>NS/NC</b>	<b>2</b>

---

Comerciales	33
Formación	17
Cooperación Técnica	28
Investigación	17
Servicios	22
Suministros	6
NS/NC	-

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura empresarial*

---

#### Composición del sector agrario murciano por Orientaciones Técnico-Económicas. 1989

---

	Explotaciones (*)	
	Nº	%
Horticultura	7.205	9,1
Frutales y cítricos	46.306	58,6
Otros	25.455	32,3
Total Región de Murcia	78.966	100,0

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

(\*) Cabe destacar que las dos terceras partes de las explotaciones censadas tienen un carácter absolutamente marginal, ya que al clasificarse según su Dimensión Económica (UDE), todas las explotaciones con menos de 2 UDE pueden considerarse como explotaciones marginales.

Al total de explotaciones agrarias de la región le corresponden a la Hortofruticultura 53.511 que suponen el 67,7% del total.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura empresarial*

**Composición del sector agrario murciano por grupos de explotaciones  
en función de su dimensión económica. 1989.**

<b>Dimensión Económica (UDE)</b>	<b>% Explotaciones</b>	<b>Trabajo Total (*) (UTA) %</b>
< 2	64,4	22,2
2 - < 4	13,7	12,0
4 - < 8	9,6	12,9
8 - < 16	6,3	13,0
16 - < 40	4,0	11,7
40 - < 60	0,8	4,0
≥ 60	1,2	24,2
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

(\*) La Unidad de Trabajo Año (UTA) equivale al trabajo que realiza una persona a tiempo completo a lo largo del año: 275 o más jornadas. Por lo tanto no debe confundirse con empleo.

Las dimensiones económicas de las explotaciones agrarias murcianas son pequeñas ya que el 64,4% tiene menos de 2 UDE que pueden considerarse como explotaciones marginales.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura empresarial*

---

#### Características de la Horticultura de Murcia (1989)

---

Dimensión Económica (UDE)	Explotaciones %	Trabajo Total (UTA) %
< 2	27,8	3,7
2 - <4	13,1	4,5
4 - <18	17,0	8,7
8 - <16	18,3	13,1
16 - <40	15,7	15,3
40 - <60	4,0	5,8
> =60	4,1	48,9
TOTAL	100,0	100,0

En el cuadro de la página 326 el número de explotaciones menores de 2 UDE, representaban el 64,4% del total de la Agricultura de la Región de Murcia, y el 22,2% del Trabajo Total, pasando en la Hortofruticultura a sólo el 27,8% de explotaciones y de sólo el 3,7% de Trabajo Total.

Es importante constatar que el tamaño de las explotaciones en el subsector que estamos analizando es mayor que el del total de la Agricultura murciana.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura empresarial*

---

#### **Productividad y Renta unitaria en la agricultura murciana. 1989** **(Pesetas de 1986)**

---

V.A.B. p.m. (millones pts) . . . . .	80.138,3
Empleo (miles) . . . . .	48,0
Productividad (miles pts) . . . . .	1.668,9
Renta unitaria (miles pts) . . . . .	1.596,5

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.*  
*Jose Colino Sueiras, Instituto de Fomento, 1994.*

La ocupación agraria se ha caracterizado por el hecho peculiar de su mantenimiento en el cuatrienio 1986-1989, en una estrechísima banda en torno a los 48.000 empleo. Por el contrario en España la destrucción de empleo agrario no conoce ninguna excepción interanual, de tal forma que en 1989 habían 1.509.900 personas ocupadas que representaban un 8,2% menos que en 1986. La renta agraria real ha conocido una notable expansión, siendo en 1989, un 67,3% má elevada que en el conjunto de la agricultura española.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura empresarial*

---

Los empresarios y directivos consultados tienen con respecto a las perspectivas del sector una visión de relativa estabilidad (40% de las respuestas), con una cierta tendencia al declive, ya que el 35% de los encuestados tienen esa visión pesimista del sector y de su futuro.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	40
En declive	35
En crecimiento	22
NS/NC	3

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

---

#### **Evolución del empleo y de la productividad en la agricultura murciana (Pesetas de 1986)**

---

	1986	1987	1988	1989
Empleo (miles)	48,4	47,7	48,8	48,0
Productividad (miles pts)	1.444,5	1.628,1	1.807,0	1.668,9

Hortofruticultura . . . . . 67,7% . . . . . 32.500 personas ocupadas

*Fuente: Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia.  
Jose Colino Sueiras. Instituto de Fomento. 1994.*

Como se indicó con anterioridad la ocupación en el sector se ha mantenido en el entorno de los 48.000 empleados, lo que indica una cierta estabilidad. De ellas el 67,7% corresponde al subsector Hortofruticultura, que asciende a 32.500 personas. Entre los años extremos analizados, la progresión de la productividad es por otra parte sostenida, salvo la quiebra que se registra en 1989, lo que obedece al descenso del V.A.B. a precios de mercado. Con todo, entre 1986 y 1989, la tasa acumulativa interanual de crecimiento de la productividad se cifra en un 4,9% en la agricultura murciana.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

---

#### Evolución futura del empleo

(% vertical)

---

#### **OPERARIOS**

Perderá puestos	38
Conservará estables	38
Aumentará	19
NS/NC	5

#### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	22
Conservará estables	52
Aumentará	16
NS/NC	10

#### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	19
Conservará estables	57
Aumentará	17
NS/NC	7

#### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	19
Conservará estables	55
Aumentará	16
NS/NC	10

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Estructura del empleo***

---

La evolución futura del empleo se traduce en unas ciertas expectativas de estabilidad y del mantenimiento de los puestos de trabajo. Esta percepción se contrarresta con la visión de otras personas encuestadas que perciben que en el sector se va a producir una pérdida de empleos bastante significativa.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

---

Las respuestas a la pregunta sobre la necesidad de puestos de trabajo en el sector, se traducen en considerar como bastante dividida la opinión de esta a favor (47%) o en contra (45%). Los partidarios de necesitar cubrir puestos de trabajo, se inclinan por el grupo de Operarios, es decir el nivel operativo.

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa**

(% vertical y respuesta múltiple)

---

<b>SI</b>	47
<b>NO</b>	45
<b>NS/NC</b>	8

---

#### **Puestos que necesitan:**

Administrativos	7
Técnicos	15
Comerciales	7
Cuadros medios	22
Operarios y otros	77
NS/NC	7

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

---

**Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo  
(% Vertical)**

---

**DIRECTIVO**

Aumentará	9
Se mantendrá	88
Disminuirá	2
NS/NC	1

**TECNICOS**

Aumentará	28
Se mantendrá	69
Disminuirá	2
NS/NC	1

**ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	21
Se mantendrá	72
Disminuirá	5
NS/NC	2

**SECRETARIAS**

Aumentará	10
Se mantendrá	73
Disminuirá	3
NS/NC	14

**PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	14
Se mantendrá	67
Disminuirá	7
NS/NC	12

**OBREROS**

Aumentará	34
Se mantendrá	57
Disminuirá	7
NS/NC	2

**OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	34
Se mantendrá	59
Disminuirá	4
NS/NC	3

**CUADROS MEDIOS**

Aumentará	26
Se mantendrá	62
Disminuirá	5
NS/NC	7

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

Las previsiones sobre evolución de las plantillas, parece ser que se inclinan mayoritariamente hacia el mantenimiento y conservación de las actuales plantillas, en todos los grupos profesionales considerados. En los grupos de los "Operarios" y en el de los "Especialistas" se produce un número importante de respuestas (34%) en el sentido de que las plantillas de estos dos grupos profesionales deberían aumentar en un futuro más o menos próximo.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

**Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)**

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	53	31	16
Informática	55	38	7
Medio Ambiente	83	10	7
Dirección de Empresas	86	7	7
Contabilidad	86	9	5
Conocimientos C.E.	62	26	12
Exportación	64	28	8
Logística	79	13	8
Marketing	74	16	10
Finanzas	79	16	4

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Estructura del empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la de realizar la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, especializando al personal existente, si bien podría considerarse una cierta previsión de incorporación de personal de nuevo ingreso en las especialidades de "Idiomas", "Conocimientos de la Comunidad Europea" y "Marketing", con el fin de apoyar en estos campos al personal existente en las empresas.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Estructura del empleo*

---

#### **Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)**

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	21
Una tarde por semana	26
Dos tardes por semana	12
Un día completo por semana	5
Otros	5
No formaría	2
Fuera horario laboral	10
Sábado mañana	2
NS/NC	17

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	21
Una tarde por semana	24
Dos tardes por semana	10
Un día completo por semana	5
Otros	5
No formaría	4
Fuera horario laboral	12
Sábado mañana	2
NS/NC	17

## **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	22
Una tarde por semana	24
Dos tardes por semana	9
Un día completo por semana	5
Otros	5
No formaría	4
Fuera horario laboral	12
Sábado mañana	2
NS/NC	17

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

El tiempo que las personas encuestadas podrían dedicar a la formación de su personal se ha centrado preferentemente en "Una tarde por semana" o bien los "Viernes y sábados por la mañana".

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area de Producción

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Calidad total	40	41
Mejora continua	28	31
Robótica	17	14
Electrónica	22	14
Just in time	12	9
Informática	14	14
Compras	16	16
Logística	16	12

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

El apoyo formativo que necesita el personal del área de Producción parece ser que debería centrarse preferentemente en "Calidad total", "Mejora Continua", "Electrónica" y "Compras".

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Necesidad de Formación*

#### Área de Administración y Dirección

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Informática	40	22
Idiomas	38	21
Organización	15	19
Gestión y dirección de empresas	9	16
Logística	10	7
Medio Ambiente	10	9
Finanzas	5	9

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

En el área de Administración y Dirección, el apoyo formativo necesario, debería centrarse fundamentalmente en "Informática", "Idiomas", "Técnicas de Organización" y "Gestión y dirección de empresas".

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### *Necesidad de Formación*

---

#### Area Comercial

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
Marketing	14	17
Ventas	15	17
Logística	7	9
Comercio Exterior	14	26

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

- Según la opinión de los empresarios y directivos consultados, el personal del área Comercial necesitaría apoyo formativo en "Comercio Exterior", "Marketing" y "Ventas" preferentemente.

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

##### **Tendencias del sector**

Al realizar el análisis de la Producción Final Agraria (P.F.A.) en la Región de Murcia, las conclusiones más importantes pueden quedar sintetizadas de la manera siguiente:

. La Horticultura no solo es, con diferencia, el sector más importante, sino que también la que ha disfrutado de mayor dinamismo, ya que supone el 43% de la P.F.A. Por otro lado, la horticultura de la región presenta un alto grado de especialización, lo que explica ese dinamismo del sector.

. La Fruticultura, incluidos los cítricos, es el segundo sector en importancia, que conjuntamente con la horticultura, aportaban el 61,6% a la P.F.A.

Un hecho que cabe destacar es el grado de eficiencia en la asignación del factor trabajo en la agricultura murciana, puesto que su productividad aparente es considerablemente más elevada que la media española.

De los datos analizados, cabe destacar que las dos terceras partes de las explotaciones censadas tienen un carácter eminentemente marginal, teniendo en cuenta su Dimensión Económica (U.D.E.).

De lo anterior se pueden deducir que poco se podrá esperar de la eficiencia de la mayor parte de las explotaciones existentes, pues la familia titular basa su nivel de vida en el desenvolvimiento de otra actividad lucrativa o, por la vía de las pensiones.

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Perspectivas y tendencias***

---

En este punto sería deseable que se instrumentasen estímulos para la cesión de superficie agrícola a las explotaciones que estén situadas en los umbrales de la viabilidad empresarial.

Una consecuencia que se puede extraer para conseguir una alta eficiencia en la asignación del factor trabajo en la agricultura murciana depende, básicamente, de la disponibilidad de agua de riego, elementos explicativo de los diferenciales que se abren en la productividad de los distintos tipos de explotaciones.

Nos encontramos con un sector de actividad de importancia capital para la Comunidad Autónoma de Murcia, y que podríamos considerar de estable, a pesar de la situación por la que atraviesa la economía, pero con un futuro ciertamente esperanzador.

### **3.9. AGRICULTURA (*Hortofruticultura*)**

#### ***Amenazas y Oportunidades***

---

La Agricultura de la región murciana depende básicamente de la disponibilidad de agua de riego, lo que hace que sea una amenaza que se cierne de forma permanente sobre este sector de actividad, que es una de las fuentes de riqueza de esta Comunidad Autónoma.

Un aspecto importante del sector, es la escasa dimensión de una gran parte de las explotaciones. Explotaciones eminentemente familiares.

Las características del sector hortofrutícola murciano coloca a esta Región entre uno de los principales productores del país, tendiendo cada vez más a la producción de otras variedades diferentes a las tradicionales y que está convirtiendo a este tipo de producto en uno de los más cotizados en el Mercado Europeo.

La intensificación de la comercialización de sus productos en los mercados exteriores es una oportunidad que a buen seguro no va a desaprovecharse.

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### Conclusiones

---

Para el sector que estamos analizando, la entrada de España en la Comunidad Europea le ha permitido un mayor protagonismo, situándole entre los sectores económicos con mayores posibilidades.

De hecho, el sector Hortofrutícola murciano es uno de los más importantes del país tal y como se desprende de los datos consultados, sobre todo si se tiene en cuenta el espacio que ocupa, el empleo que genera y los volúmenes que alcanza en cuanto a producción y comercialización exterior.

De la consulta efectuada a los empresarios del sector se desprenden unos resultados que confirman en un 40% la tendencia de las empresas del sector hacia la estabilidad, reforzado por un 22% hacia el crecimiento del sector.

#### Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

La percepción de los empresarios encuestados en lo que respecta a la evolución del empleo para un próximo futuro, atendiendo a los grupos profesionales, es la que a continuación se señala:

#### Conservará estables los puestos de trabajo

Especialistas . . . . .	.57%
Profesionales . . . . .	.55%
Cuadros Medios . . . . .	.52%
Operarios. . . . .	.38%

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### Conclusiones

---

#### Perderá puestos de trabajo

Operarios . . . . .	.38%
Cuadros Medios . . . . .	.22%
Especialistas . . . . .	.19%
Profesionales . . . . .	.19%

Las previsiones de evolución de las plantillas en el sector han producido los siguientes resultados:

#### Mantenimiento de la plantilla

Directivos . . . . .	.88%
Secretarias . . . . .	.73%
Administrativos . . . . .	.72%
Técnicos . . . . .	.69%
Personal auxiliar . . . . .	.67%
Cuadros medios . . . . .	.62%
Obreros especializados . . . . .	.59%
Obreros . . . . .	.57%

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### Conclusiones

---

##### Aumento de la plantilla

Obreros . . . . .	.34%
Obreros especializados . . . . .	.34%
Técnicos . . . . .	.28%
Cuadros medios . . . . .	.26%
Administrativos . . . . .	.21%
Personal auxiliar . . . . .	.14%
Secretarias . . . . .	.10%
Directivos . . . . .	.9%

En el apartado de la especialización las líneas más citadas, en relación al personal actual, que es por el que se inclinan las respuestas de los encuestados, podemos indicar las siguientes:

Informática, Idiomas, Exportación, Conocimientos de la Comunidad Europea, Marketing, Finanzas

Por lo que se refiere a los tiempo que pueden dedicarse a Formación, los responsables de las empresas parecen inclinarse por:

Una tarde por semana  
Viernes y sábado por la mañana  
Fuera del horario laboral  
Dos tardes por semana

Estas respuestas han sido válidas para los tres grupos considerados: "Personal superior", "Personal medio" y "Administrativos".

### 3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

#### Conclusiones

Respecto a las necesidades de apoyo al personal del sector en materia de formación, las líneas de interés prioritario enunciadas por las empresas encuestadas, son las que a continuación se indican:

AREA	NIVEL MEDIO	NIVEL ALTO
PRODUCCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Electrónica</li><li>. Robótica</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Calidad Total</li><li>. Mejora Continua</li><li>. Compras</li><li>. Informática</li></ul>
ADMINISTRACION Y DIRECCION	<ul style="list-style-type: none"><li>. Informática</li><li>. Idiomas</li><li>. Organización</li><li>. Medio Ambiente</li><li>. Logística</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Informática</li><li>. Idiomas</li><li>. Organización</li><li>. Gestión y Dirección de empresas</li></ul>
COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"><li>. Técnicas de venta</li><li>. Marketing</li><li>. Comercio Exterior</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>. Comercio Exterior</li><li>. Marketing</li><li>. Técnicas de venta</li></ul>

### **3.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

#### ***Conclusiones***

---

Para el desarrollo de este sector, resulta conveniente incidir con acciones formativas en las siguientes direcciones:

- Técnicas de Calidad Total.
- Técnicas de Mejora Continua.
- Formación en Gestión Tecnológica Industrial.
- Informática aplicada a la Producción y a la Gestión.
- Técnicas de Organización.
- Gestión de Compras.
- Técnicas de medio ambiente.
- Formación en procesos de fusión e integración de empresas.
- Gestión y dirección de empresas.
- Gestión de Comercio Exterior.
- Formación en técnicas de Marketing.
- Formación en Técnicas de venta.
- Formación en técnicas de Logística.

#### **4.- MODULOS DOCENTES**

##### **Marco General**

---

El nivel de formación de los recursos humanos de la Comunidad de Murcia es por lo general bajo y normalmente inferior al que nos encontramos en otras comunidades, si bien esta situación ha cambiado mucho en los últimos años en que se ha realizado una importante labor de formación y de mejora de los niveles medios de educación de la población de Murcia.

La formación prevista en el Programa F.S.E. - E.O.I., viene enmarcada en cuatro grandes áreas o programas de formación. Sin embargo, en el presente capítulo se han recogido ocho módulos docentes que entendemos, se adaptan mejor a las necesidades de formación de la Comunidad y que pueden englobarse, en las cuatro áreas previstas, de la forma siguiente:

<b>Medio Ambiente:</b>	Area del Medio Ambiente Agentes de Desarrollo Local
<b>Gestión Empresarial:</b>	Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES Comercial y Marketing Administración y Finanzas
<b>Gestión Industrial:</b>	Gestión de Operaciones Industriales
<b>Emprendedores:</b>	Formación de Emprendedores

#### **4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

##### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

#### **I. Formación General en Gestión Empresarial**

Marketing

Finanzas

Producción

Simulación de Gestión

Aplicaciones Informáticas

Recursos Humanos

Aspectos Fiscales

Comercio Exterior

Entorno Comunicativo

Comunicación

#### **II. Formación específica para la Elaboración del Plan Estratégico**

### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

El elemento clave es la **Guía de Elaboración del Plan Estratégico**, que permite y facilita el avance del mismo.

#### **4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

##### ***Ficha Técnica***

---

Las características metodológicas, son las que siguen:

- 1) **Explicación de la Guía de Elaboración del Plan Estratégico.**
- 2) **Trabajo de Campo.-** Se entrega una documentación "ad hoc" en la que figuran las fuentes de información que permiten realizar un análisis completo del entorno.
- 3) **Consultorías individualizadas** que aseguran el progreso correcto en la elaboración del Plan Estratégico.
- 4) **Presentación de los Proyectos**
- 5) **Análisis de Viabilidad**

#### **4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

Este Módulo Docente va dirigido a la cualificación de **pequeños y medianos empresarios**, así como a **personal directivo de PYMES** que desean realizar un Plan Estratégico a corto y medio plazo. Constituyen **colectivos de alto riesgo** por la amenaza de paro (que con frecuencia sería de larga duración por sus **características de edad o habilidad obsoletas**) que se deriva de la **inadaptación** sobrevenida de los rápidos cambios del entorno.

La realización de esta acción formativa permite al empresario el realizar una **profunda revisión de su empresa**, mediante la **autoevaluación del Plan Estratégico** que se lleva a cabo a través de metodologías propias de la E.O.I., diseñadas específicamente para estos cursos por profesores-consultores.

#### **DURACION**

500 horas.

**4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

*Distribución geográfica propuesta de la acción*

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	10
Cartagena. . . . .	12
Noroeste . . . . .	9
Vega del Segura . . . . .	12
Río Mula . . . . .	6
Altiplano . . . . .	5
Guadalentín . . . . .	10
Litoral Sur . . . . .	6
<b>TOTAL ACCIONES</b> . . . . .	<b>70</b>

**4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

*Programa y calendario recomendados*

---

**PROGRAMA**

**Formación de Emprendedores - Plan Estratégico PYMES**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994 . . . . .	6
1995 . . . . .	12
1996 . . . . .	12
1997 . . . . .	14
1998 . . . . .	15
1999 . . . . .	11
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>70</b>

#### **4.1.- MODULO DOCENTE: PLANIFICACION ESTRATEGICA PARA DESARROLLO DE LAS PYMES**

##### ***Evaluación de la acción***

---

### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento técnico a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
  
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
  
- c) Reuniones para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Techique).

## **4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

### ***Ficha Técnica***

---

#### **CONTENIDOS**

Organización y Estructura  
Contabilidad (Análisis Financiero)  
Marketing e Investigación de Mercados  
Planificación Estratégica  
Toma de decisiones con ayuda de Ordenador  
Sistemas Informáticos  
Trabajo de Campo de Proyectos  
Proceso productivo  
Calidad Total  
Producto  
Inglés aplicado  
Comunidades Europeas  
Derecho laboral  
Comercio Exterior  
Fiscal  
Derecho Societario  
Recursos Humanos  
Creatividad  
Medio Ambiente  
Derecho Comunitario

## **4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

### ***Ficha Técnica***

---

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

##### **Elaboración de un Proyecto de Empresa**

Es la base de aplicación de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas.

##### **Metodología del Proyecto**

Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de los distintos profesores que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director del Proyecto.

Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita. Algunos de ellos se presentan en sesión pública.

##### **DURACION**

640 horas.

#### **4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

EL Módulo de Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial, persigue el **facilitar la reconversión** de zonas gravemente afectadas por el declive industrial, fomentando las **iniciativas empresariales**.

Al mismo tiempo, busca el poder completar la formación del licenciado reciente con un **conocimiento práctico de la gestión empresarial** en su conjunto y de cada área funcional en particular, reproduciendo el **modo y el ambiente** en el que se desenvuelven las relaciones profesionales de trabajo a través de **métodos de trabajo activo** (trabajo en equipo sobre Proyectos elegidos por iniciativa de los protagonistas), las **problemáticas del entorno** en que se mueve la empresa; las **habilidades** que se requiere para la **toma de decisiones** y su práctica misma.

**4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	9
Cartagena . . . . .	10
Noroeste . . . . .	6
Vega del Segura . . . . .	5
Río Mula . . . . .	3
Altiplano . . . . .	3
Guadalentín . . . . .	7
Litoral Sur . . . . .	3
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>46</b>

**4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

*Programa y calendario recomendados*

---

**PROGRAMA**

**Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994 . . . . .	4
1995 . . . . .	8
1996 . . . . .	8
1997 . . . . .	8
1998 . . . . .	10
1999 . . . . .	8
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>46</b>

#### **4.2.- MODULO DOCENTE: NUEVAS TECNOLOGIAS PARA LA GESTION EMPRESARIAL**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **EVALUACION**

Se recurre a **criterios de evaluación continuada**: asistencia e intervenciones en clase; realización de ejercicios y/o trabajos realizados con cada asignatura y la aprobación del proyecto de Empresa. El reducido número de alumnos (25), unido a la inmensa dedicación del Cuadro de Profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.

#### **4.3.- MODULO DOCENTE: GESTION DE OPERACIONES INDUSTRIALES**

##### ***Ficha Técnica***

---

#### **CONTENIDOS**

Diseño e innovación de producto  
Gestión de la Tecnología e innovación  
Estrategia de Operaciones  
Calidad Industrial  
Logística  
Planificación y Organización de la producción  
Mantenimiento Industrial  
Seguridad en el Trabajo  
Simulación  
Impacto ambiental  
Gestión de Proyectos

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

#### **DESTINATARIOS**

Personal ejecutivo de la empresa con tres años de experiencia como mínimo.

#### **PRACTICAS**

Estudio y discusión de casos prácticos en cada una de las materias impartidas.

Se utilizará también un juego empresarial, diseñado para la simulación del funcionamiento de empresas que trabajan con proyectos industriales.

#### **DURACION**

500 horas lectivas

#### **4.3.- MODULO DOCENTE: GESTION DE OPERACIONES INDUSTRIALES**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

El Módulo de Gestión de Operaciones Industriales persigue **proporcionar herramientas y técnicas** para el diagnóstico de las **diferentes situaciones problemáticas** que pueden presentarse en una empresa industrial

Asimismo, se pretende el análisis de los fundamentos y técnicas de gestión en el área de operaciones, identificando los factores tecnológicos claves para la mejora de la competitividad.

**4.3.- MODULO DOCENTE: GESTION DE OPERACIONES INDUSTRIALES**

*Distribución geográfica propuesta de la acción*

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	10
Cartagena . . . . .	8
Noroeste . . . . .	5
Vega del Segura . . . . .	10
Río Mula . . . . .	3
Altiplano . . . . .	4
Guadalentín. . . . .	5
Litoral Sur . . . . .	3
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>48</b>

#### **4.3.- MODULO DOCENTE: GESTION DE OPERACIONES INDUSTRIALES**

##### ***Programa y calendario recomendados***

---

### **PROGRAMA**

**Emprendedores, Calidad Total, Innovación Tecnológica y Seguridad.**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994 . . . . .	4
1995 . . . . .	9
1996 . . . . .	10
1997 . . . . .	10
1998 . . . . .	8
1999 . . . . .	7
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>48</b>

**4.3.- MODULO DOCENTE: GESTION DE OPERACIONES INDUSTRIALES**  
***Evaluación de la acción***

---

**SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

**EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de **Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).**

#### **4.4.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS - AREA MARKETING**

##### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

Asesoramiento y Autodiagnóstico  
Capacidades personales  
Herramientas Microinformáticas  
Contabilidad y Finanzas  
Marketing y Comercial  
Derecho Mercantil y Fiscal  
Recursos Humanos y Derecho Laboral  
Bussines Game  
Política de Empresa  
Desarrollo de Proyectos  
Internacional

### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

La elaboración de un Proyecto de Empresa es la base de aplicación de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas. Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de los distintos profesores, que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.

Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita.

#### **4.4.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS - AREA MARKETING**

##### ***Ficha Técnica***

---

#### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

#### **DURACION**

- 500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

#### **4.4.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA MARKETING**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

El Módulo de Gestión de Empresas - Area Comercial y Marketing, persigue la **reorientación profesional** de Titulados Superiores en zonas gravemente afectadas por el declive industrial, fomentando las **iniciativas empresariales**.

Al mismo tiempo, busca el proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la **formación teórica y práctica necesaria** para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una **fuerte especialización en los aspectos de marketing**.

Asimismo, al terminar el programa de los participantes podrán actuar como **asesores de empresa**, especialmente **PYMES** en el **campo de marketing de las empresas**.

**4.4.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA MARKETING**

***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	19
Cartagena . . . . .	21
Noroeste . . . . .	10
Vega del Segura . . . . .	20
Río Mula . . . . .	8
Altiplano . . . . .	6
Guadalentín . . . . .	14
Litoral Sur . . . . .	6
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>104</b>

#### **4.4.- MÓDULO DOCENTE: GESTIÓN DE EMPRESAS-ÁREA MARKETING**

##### ***Programa y calendario recomendados***

---

### **PROGRAMA**

**Autoempleo y desarrollo de negocios para Directivos.**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

1994. . . . .	12
1995. . . . .	18
1996. . . . .	20
1997. . . . .	20
1998. . . . .	18
1999. . . . .	16
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>104</b>

#### **4.4.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA MARKETING**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

#### **4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS - AREA FINANCIERA**

##### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

**Asesoramiento y Autodiagnóstico**

**Capacidades personales**

**Herramientas Microinformáticas**

**Contabilidad y Finanzas**

**Marketing y Comercial**

**Derecho Mercantil y Fiscal**

**Bussines Game**

**Política de Empresa**

**Desarrollo de Proyectos**

**Internacional**

### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

La elaboración de un Proyecto de Empresa es la base de aplicación de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas. Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías, por parte de los distintos profesores, que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.

Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita.

#### **4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS - AREA FINANCIERA**

##### ***Ficha Técnica***

---

### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

### **DURACION**

- 500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.

- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

#### **4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA FINANCIERA**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

El Módulo de Gestión de Empresas - Area Administrativo-Financiera, busca el proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la **formación teórica y práctica necesaria** para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con **una fuerte especialización en los aspectos financieros.**

Al mismo tiempo, persigue la **reorientación profesional** de Titulados Superiores en zonas gravemente afectadas por el declive industrial fomentando las **iniciativas empresariales.**

Asimismo, al terminar el programa de los participantes podrán actuar como **asesores de empresa, especialmente PYMES en el campo financiero de las empresas.**

**4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA FINANCIERA**

***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	10
Cartagena . . . . .	9
Noroeste . . . . .	6
Vega del Segura. . . . .	9
Río Mula. . . . .	2
Altiplano . . . . .	4
Guadalentín. . . . .	7
Litoral Sur . . . . .	4
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>51</b>

**4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA FINANCIERA**

***Programa y calendario recomendados***

---

**PROGRAMA**

**Autoempleo y desarrollo de negocios para Directivos.**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994 . . . . .	5
1995 . . . . .	9
1996 . . . . .	12
1997 . . . . .	11
1998 . . . . .	7
1999 . . . . .	7
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>51</b>

#### **4.5.- MODULO DOCENTE: GESTION DE EMPRESAS-AREA FINANCIERA**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de **Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).**

#### **4.6.- MODULO DOCENTE: AREA MEDIO AMBIENTE**

##### ***Ficha Técnica***

---

#### **CONTENIDOS**

La Empresa  
Sectores y procesos industriales  
Contaminación atmosférica  
Contaminación de las aguas  
Aguas residuales  
Contaminación de los suelos  
Residuos sólidos  
Contaminación por ruido  
Gestión ambiental  
Evaluación del impacto ambiental  
Legislación

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

#### **DESCRIPCION:**

**INGENIERIA Y GESTION MEDIOAMBIENTAL**

#### **DESTINATARIOS**

Administraciones, autonómica y locales.

#### **PRACTICAS**

El 30% del módulo es, aproximadamente, resolución de casos prácticos.

#### **DURACION**

500 horas

#### **4.6.- MODULO DOCENTE: AREA MEDIO AMBIENTE**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

Para que una empresa pueda gestionar con criterios realistas y eficaces sus acciones con respecto al medio ambiente tiene que adoptar un Plan de Gestión Medioambiental y desarrollar la correspondiente Ecogestión con la misma singularidad e importancia de cualquiera otra área de la gestión empresarial: compras, personal, finanzas, etc.

Lo medioambiental afecta a cada empresa independientemente de su tamaño y hoy es un hecho consagrado que el medio ambiente es un requisito esencial para conseguir el éxito a largo plazo de la empresa.

Este módulo persigue el **capacitar a los participantes en el tema medioambiental**, tanto en aspectos de **gestión y política medioambiental** como en el terreno de los contaminantes, sus fuentes, efecto de las medidas correctoras, etc.

**4.6.- MODULO DOCENTE: AREA MEDIO AMBIENTE**

***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	1
Cartagena . . . . .	1
Noroeste . . . . .	1
Vega del Segura. . . . .	1
Río Mula. . . . .	1
Altiplano . . . . .	1
Guadalentín. . . . .	1
Litoral Sur . . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES</b> . . . . .	<b>8</b>

#### **4.6.- MODULO DOCENTE: AREA MEDIO AMBIENTE**

##### ***Programa y calendario recomendados***

---

### **PROGRAMA**

**Emprendedores medioambientales.**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994. . . . .	0
1995. . . . .	1
1996. . . . .	2
1997. . . . .	2
1998. . . . .	2
1999. . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>8</b>

#### **4.6.- MODULO DOCENTE: AREA MEDIO AMBIENTE**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

#### **4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

##### ***Ficha Técnica***

---

### **CONTENIDOS**

- . **Introducción y criterios de selección de Proyectos**
  - . **Tipología de sectores**
  - . **Rasgos básicos de un emprendedor/a**
  - . **Criterios de Selección de Proyectos**
  
- . **Metodología de Dirección de Proyectos**
  - . **Guía de elaboración de un Plan de Negocio**
    - . **Trabajo en grupos**
    - . **Elaboración de un Proyecto de Creación de Empresa**
  - . **Trabajo de Campo**
    - . **Fuentes de información**
  
- . **Revisión de Areas Temáticas**
  - . **Contenidos pedagógicos y didácticos básicos por áreas temáticas**
  
- . **Presentación de los proyectos**
  
- . **Análisis de viabilidad**

#### **4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

##### ***Ficha Técnica***

---

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

Sesión a sesión irán avanzando los Grupos en las distintas etapas del Proyecto; para finalmente culminar con la **presentación del Proyecto** completo, según **Índice de Presentación** facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su posterior evaluación.

La viabilidad final de los proyectos se determinará por el Manual de Autoevaluación que se entrega a los participantes, junto con el correspondiente Cuestionario de Evaluación. Obviamente estas evaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyectos de la E.O.I.

#### **DURACION**

500 horas

#### **4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

Es importante la cantidad de personas susceptible de emprender negocios a cualquiera escala, situadas en todo lugar y en los entornos culturales más variados que quedan inaccesibles a los medios directos de inculturación empresarial como pueden ser los Cursos para Emprendedores que en nuestro Plan se contemplan. Y por ello la existencia de barreras de toda índole; ya de comunicación (no les llega la noticia de los cursos), ya de credibilidad (no perciben la utilidad "para ellos" de los mismos), etc.

Para rebasar esas barreras, se requiere la presencia de un agente de su misma esfera de relación (local, social, cultural, etc.) que actúe de animador. El **Agente de Desarrollo Local** es también un emprendedor, pero su característica diferencial sobre el común de los emprendedores es que el objeto de su empresa es el de brindar servicios de asesoramiento sobre las oportunidades de negocio que presenta un determinado entorno para quienes en él quieran establecer su centro de operaciones. Por lo general, será un vecino del lugar, próximo pues en cultura a sus paisanos y sobre todo creíble. Se constituye en un foco que difunde el estímulo emprendedor y en un elemento fundamental para hacer profunda y capilar la política de creación de empresas y con ella de puestos de trabajo.

En resumidas cuentas: se trata de un curso orientado a la capacitación para el desempeño de las funciones de **asesoramiento y dinamización de la actividad empresarial local** que facilite la creación de nuevas empresas.

**4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	1
Cartagena . . . . .	1
Noroeste . . . . .	1
Vega del Segura. . . . .	1
Río Mula. . . . .	1
Altiplano . . . . .	1
Guadalentín. . . . .	1
Litoral Sur . . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>8</b>

#### **4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

##### ***Programa y calendario recomendados***

---

### **PROGRAMA**

**Agentes de desarrollo.**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
<hr/>	<hr/>
1994. . . . .	1
1995. . . . .	2
1996. . . . .	1
1997. . . . .	2
1998. . . . .	1
1999. . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>8</b>

#### **4.7.- MODULO DOCENTE: AGENTES DE DESARROLLO LOCAL**

##### ***Evaluación de la acción***

---

### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los Proyectos de Empresa susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
  
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
  
- c) Reuniones para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
  
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos que posibilite la explotación ágil de relaciones.

### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

#### **4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACION DE EMPRENDEDORES**

##### ***Ficha Técnica***

---

#### **CONTENIDOS**

Marketing  
Finanzas  
Producción  
Simulación de Gestión  
Aplicación Informáticas  
Recursos Humanos  
Aspectos Fiscales  
Aspectos Jurídicos  
Entorno Comunitario  
Comunicación

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

**Formación específica en Creación de Empresas**, siguiendo una Guía de Elaboración de Planes de Negocio que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial hasta la concreción de un **programa con su calendario y presupuestos para la nueva empresa**.

Cabe destacar dentro de este Bloque:

- 1.- Explicación de la Guía de elaboración de un Plan de Negocio.
- 2.- El trabajo de Campo orientado por el profesor-Consultor.

#### **4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACIÓN DE EMPRENEDORES**

##### ***Ficha Técnica***

---

**3.- Las Consultorías individualizadas** que aseguran el progreso correcto en la elaboración del Plan de Negocio.

**4.- La presentación de los Proyectos.**

**5.- El Análisis de Viabilidad.**

#### **DURACION**

500 horas

#### **4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACION DE EMPRENDEDORES**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

Fomentar el **desarrollo y ajuste estructural** en la cantidad de personas necesarias, a través de la formación para la creación de **actividades autónomas y/o empresas**, y en particular para **aprovechar el crecimiento y la estabilidad del empleo en el sector**.

**Facilitar la reconversión de zonas gravemente afectadas por el declive industrial.**

**Combatir el paro de larga duración y facilitar la inserción profesional de los jóvenes y de las personas expuestas a la exclusión del mercado laboral (entre otras causas, por pertenecer a profesionales obsoletos o ser mayores de 45 años).**

**4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACION DE EMPRENDEDORES**

*Distribución geográfica propuesta de la acción*

---

<b>ZONA</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
Murcia . . . . .	9
Cartagena . . . . .	9
Noroeste . . . . .	6
Vega del Segura . . . . .	6
Río Mula . . . . .	4
Altiplano . . . . .	3
Guadalentín. . . . .	7
Litoral Sur . . . . .	4
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>48</b>

**4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACION DE EMPRENDEDORES**

*Programa y calendario recomendados*

---

**PROGRAMA**

**Formación de Emprendedores - Plan Estratégico PYMES**

**CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
1994. . . . .	6
1995. . . . .	8
1996. . . . .	9
1997. . . . .	9
1998. . . . .	9
1999. . . . .	7
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>48</b>

#### **4.8.- MODULO DOCENTE: FORMACION DE EMPRENDEDORES**

##### ***Evaluación de la acción***

---

### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento de los emprendedores y Proyectos susceptibles de implantación inmediata, mediante asesoramiento y estímulo para vencer los primeros obstáculos.
  
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
  
- c) Reuniones para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.
  
- d) Creación de Base de Datos con todos los Proyectos, que posibilite la explotación ágil de relaciones.

### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## 5.1. CONSERVAS VEGETALES

### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

---

- Número total de asalariados . . . . .	8.801
- Número de empresas . . . . .	85
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	80
. Técnicos y directores . . . . .	240
- Total acciones capacitación por área:	

<b>TIPO DE ACCION</b>	<b>AREA</b>	
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	80
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . .	80
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	40
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	30
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	50

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: CONSERVAS VEGETALES**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas: POSITIVO</b></p> <p><b>Empleo: 8.801 personas; 16,5% del empleo industrial.</b></p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p><b>. El 87% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</b></p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p><b>- Creación: Posible.</b></p> <p><b>- Destrucción: Posible</b></p> <p><b>- Reciclaje: Muy necesario</b></p>	<p><b>Cooperación empresarial: Necesaria</b></p> <p><b>Desarrollo y consolidación: SI</b></p> <p><b>Creación de empresas: Posible</b></p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: CONSERVAS VEGETALES**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	SI	SI	-
<b>Creación de empresas</b>	SI	SI	SI	-

## 5.2. MATADEROS E INDUSTRIAS CARNICAS

### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

---

- Número total de asalariados . . . . .	2.235
- Número de empresas . . . . .	121
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	100
. Técnicos y directores . . . . .	300
- Total acciones capacitación por área:	

<b>TIPO DE ACCION</b>	<b>AREA</b>	
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	100
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . .	80
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	70
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	40
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	50

**COMUNIDAD DE MURCIA****SECTOR O SUBSECTOR: MATADEROS E INDUSTRIAS CARNICAS****CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Debe orientarse hacia la reestructuración.</p> <p><b>Empleo:</b> 2.235 personas; 4,2% del empleo industrial.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 87% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- <b>Creación:</b> Posible.</p> <p>- <b>Destrucción:</b> Posible</p> <p>- <b>Reciclaje:</b> Muy necesario</p>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: MATADEROS E INDUSTRIAS CARNICAS**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	SI	SI	-
<b>Creación de empresas</b>	SI	SI	SI	-

### 5.3. CALZADO Y CUERO

#### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

---

- Número total de asalariados . . . . .	1.553
- Número de empresas . . . . .	89
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	80
. Técnicos y directores . . . . .	250
- Total acciones capacitación por área:	

TIPO DE ACCION	AREA	
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	80
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . .	50
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	40
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	30
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	60

H

<b>COMUNIDAD DE MURCIA</b>		
<b>SECTOR O SUBSECTOR: CALZADO Y CUERO</b>		
<b>CARACTERISTICAS GENERALES</b>		
<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas: Sector en desarrollo</b></p> <p><b>Empleo: 1.553 personas; 2,9% del empleo industrial.</b></p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p><b>. El 92% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</b></p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p><b>- Creación: Posible.</b></p> <p><b>- Destrucción: Posible</b></p> <p><b>- Reciclaje: Necesario para mantener o mejorar la competitividad.</b></p>	<p><b>Cooperación empresarial: Necesaria</b></p> <p><b>Desarrollo y consolidación: SI</b></p> <p><b>Creación de empresas: Posible</b></p>

**COMUNIDAD DE MURCIA****SECTOR O SUBSECTOR: CALZADO Y CUERO****AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	SI	SI	-
<b>Creación de empresas</b>	SI	SI	SI	-

#### 5.4. CONFECCION EN SERIE Y GENEROS DE PUNTO

##### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

- Número total de asalariados . . . . .	2.842
- Número de empresas . . . . .	100
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	100
. Técnicos y directores . . . . .	250
- Total acciones capacitación por área:	

TIPO DE ACCION	AREA	
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	100
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . .	50
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	60
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	30
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	100

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: CONFECCION EN SERIE Y GENEROS DE PUNTO**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> El sector debe reestructurarse</p> <p><b>Empleo:</b> 2.842 personas; 5,3% del empleo industrial.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 92% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- <b>Creación:</b> Posible en puestos operativos</p> <p>- <b>Destrucción:</b> Posible</p> <p>- <b>Reciclaje:</b> Necesario</p>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: CONFECCION EN SERIE Y GENEROS DE PUNTO**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	SI	SI	-
<b>Creación de empresas</b>	SI	SI	SI	-

### 5.5. CONSTRUCCION (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras)

#### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . . 2.376
  
- Número de empresas . . . . . 769
  
- Total personas a capacitar:
  - . Gestión empresarial . . . . . 400
  
  - . Técnicos y directores . . . . . 800
  
- Total acciones capacitación por área:

TIPO DE ACCION	AREA	
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	400
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . .	120
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	300
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	200
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	30
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	200

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: CONSTRUCCION (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras)**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Se trata de una actividad superditada a la construcción de viviendas</p> <p><b>Empleo:</b> 2.376 personas</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 96% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- Creación: Posible</p> <p>- Destrucción: Posible</p> <p>- Reciclaje: Necesario</p>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

## COMUNIDAD DE MURCIA

SECTOR O SUBSECTOR: CONSTRUCCION (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras)

AREAS DE ACTUACION

OPORTUNIDADES	MEDIO AMBIENTE	G. INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICA	G. EMPRESARIAL	PROFESIONALES LIBERALES
Cooperación	-	SI	SI	SI
Desarrollo y consolidación PYMES	-	SI	SI	-
Creación de empresas	SI	SI	SI	-

## 5.6. MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA

### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

---

- Número total de asalariados . . . . .	6.361
- Número de empresas . . . . .	869
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	500
. Técnicos y directores . . . . .	1000
- Total acciones capacitación por área:	

TIPO DE ACCION	AREA
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . . 500
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . . 240
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . . 400
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . . 250
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . . 20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . . 200

**COMUNIDAD DE MURCIA****SECTOR O SUBSECTOR: MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA****CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Sector estable con tendencia al crecimiento.</p> <p><b>Empleo:</b> 6.361 personas; 11,8% del empleo industrial.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 92% de empresas son pequeñas (-20 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Creación:</b> Posible.</li><li>- <b>Destrucción:</b> Poco probable</li><li>- <b>Reciclaje:</b> Muy necesario</li></ul>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA****SECTOR O SUBSECTOR: MUEBLES E INDUSTRIA DE LA MADERA****AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	SI	SI	-
<b>Creación de empresas</b>	SI	SI	SI	-

## 5.7. COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS

### *Ficha de acciones de formación nivel superior*

---

- Número total de asalariados . . . . . 50.738

- Número de empresas . . . . . 8.730

- Total personas a capacitar:

. Gestión empresarial . . . . . 900

. Técnicos y directores . . . . . 2000

- Total acciones capacitación por área:

TIPO DE ACCION	AREA
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . . 900
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . . 40
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . . 1.200
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . . 400
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . . 20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . . 360

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Incertidumbre, motivada por la debilidad de la demanda y la falta de competitividad.</p> <p><b>Empleo:</b> 50.738 personas; 30,7% del empleo en los servicios.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 82% de empresas son muy pequeñas (-5 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Creación: Posible.</li><li>- Destrucción: Poco probable</li><li>- Reciclaje: Muy necesario</li></ul>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	-	-	SI	SI
<b>Creación de empresas</b>	SI	-	SI	SI

## 5.8. TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . .	13.306 *
- Número de empresas . . . . .	1.581 *
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	500
. Técnicos y directores . . . . .	800
- Total acciones capacitación por área:	

TIPO DE ACCION	AREA
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . . 500
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . . 220
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . . 200
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . . 100
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . . 20
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . . 150

\* Incluidas las empresas de transporte de viajeros

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Necesidad de reestructuración del sector. Fuerte competencia</p> <p><b>Empleo:</b> 13.308 personas; 6,8% del empleo en los servicios.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 83% de empresas son muy pequeñas (-5 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- Creación: Posible.</p> <p>- Destrucción: Poco probable</p> <p>- Reciclaje: Muy necesario</p>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> Necesaria</p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> SI</p> <p><b>Creación de empresas:</b> Posible</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: TRANSPORTE DE MERCANCIAS POR CARRETERA**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
Cooperación	-	SI	SI	SI
Desarrollo y consolidación PYMES	-	-	SI	SI
Creación de empresas	SI	-	SI	SI

## 5.9. AGRICULTURA (Hortofruticultura)

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de personas ocupadas . . . . . 32.500
  
- Número de empresas (Explotaciones agrícolas)\* . . . . . 22.516
  
- Total personas a capacitar:
  - . Gestión empresarial . . . . . 240
  
  - . Técnicos y directores . . . . . 400
  
- Total acciones capacitación por área:

TIPO DE ACCION	AREA
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . . 240
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción . . . . . 330
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . . 300
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . . 200
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . . 30
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . . 30

\* De más de 8 U.D.E.

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas: POSITIVA</b></p> <p><b>Empleo:</b> 6.263 personas; 13% del empleo agrícola.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 87,3% de las explotaciones tienen menos de 8 U.D.E.</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Creación: Poco probable</li><li>- Destrucción: Posible</li><li>- Reciclaje: Muy necesario</li></ul>	<p><b>Cooperación empresarial: Necesaria</b></p> <p><b>Desarrollo y consolidación: SI</b></p> <p><b>Creación de empresas:</b> Poco probable. Necesaria la función de las explotaciones menos productivas</p>

**COMUNIDAD DE MURCIA**

**SECTOR O SUBSECTOR: AGRICULTURA (Hortofruticultura)**

**AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>PROFESIONALES LIBERALES</b>
<b>Cooperación</b>	-	SI	SI	SI
<b>Desarrollo y consolidación PYMES</b>	SI	SI	SI	SI
<b>Creación de empresas</b>	-	-	-	-

**6.- RESUMEN NUMERICO DE ACCIONES DE FORMACION  
SOBRE INDIVIDUOS DE NIVEL MEDIO Y SUPERIOR**

**6.- RESUMEN NÚMÉRICO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS, EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES MURCIANOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO.**

---

Gestión empresarial . . . . .	2.900
Area industrial y producción . . . . .	1.210
Area comercial - Marketing . . . . .	2.610
Area administrativa - financiera . . . . .	1.280
Area medio ambiente . . . . .	400
Emprendedores . . . . .	1.200
<b>TOTAL DE ACCIONES INDIVIDUALES . . . . .</b>	<b>9.600</b>

**6.- RESUMEN NUMERICO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS CLASIFICADAS POR AREAS, EN FUNCION DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES MURCIANOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LINEAS EMERGENTES DE EMPLEO.**

<b>COMUNIDAD AUTONOMA DE MURCIA</b>							
<b>CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO-ALTO NECESARIAS DESDE LOS SECTORES</b>							
<b>SECTORES</b>	<b>ACCIONES DE CAPACITACION</b>						<b>TOTAL</b>
	<b>Gestión Empresarial</b>	<b>Industria y Producción</b>	<b>Comercial Marketing</b>	<b>Administración /Finanzas</b>	<b>Medio Ambiente</b>	<b>Emprendedores</b>	
<i>Conservas vegetales</i>	80	80	40	30	20	50	300
<i>Mataderos e industrias cárnicas</i>	100	80	70	40	20	50	360
<i>Calzado y Cuero</i>	80	50	40	30	20	60	280
<i>Confección en serie y géneros de punto</i>	100	50	60	30	20	100	360
<i>Construcción (Instalación, montaje y acabado de edificios y obras)</i>	400	120	300	200	30	200	1.250
<i>Muebles e industria de la madera</i>	500	240	400	250	20	200	1.610
<i>Comercialización de productos agrarios</i>	900	40	1.200	400	20	360	2.920
<i>Transporte de mercancías por carretera</i>	500	220	200	100	20	150	1.190
<i>Agricultura (Hortofruticultura)</i>	240	330	300	200	30	30	1.130
<i>Administración Local</i>	-	-	-	-	200	-	200
<b>TOTALES</b>	<b>2.900</b>	<b>1.210</b>	<b>2.610</b>	<b>1.280</b>	<b>400</b>	<b>1.200</b>	<b>9.600</b>
<b>% DESEMPLEADOS (Nuevo empleo)</b>	<b>30%</b>	<b>60%</b>	<b>70%</b>	<b>70%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>60 %</b>
<b>% EMPLEADOS (Mantenimiento empleo actual)</b>	<b>70%</b>	<b>40%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>50%</b>	<b>-</b>	<b>40 %</b>

Las principales fuentes bibliográficas consultadas para la realización del presente informe han sido:

. Anuario Estadístico de la Región de Murcia (1991). **Consejería de Fomento y Trabajo. Octubre 1993.**

. Directorio Industrial de Murcia. (1992). I.M.P.I. **Instituto de Fomento, Región de Murcia.**

. La Región de Murcia ante el Mercado Unico de 1993. (1991). **Consejería de Economía, Industria y Comercio.**

. Los Recursos Humanos en la empresa de la Región de Murcia (1992). **Instituto de Fomento. Región de Murcia.**

. Mercados locales de Empleo (1992). **Dirección Provincial del INEM de Murcia.**

. Análisis de la estructura productiva del sector privado de la economía de la Región de Murcia (1994). Jose Colino Suerias. **Instituto de Fomento. Región de Murcia.**

. La Economía de Murcia en 1993. (1994). **Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Murcia.**

. Análisis de la economía regional 1993 (1994). **CROEM.**

. Resumen estatal sobre las Jornadas Técnicas para el análisis de tendencias del Mercado de Trabajo (1994). **Instituto Nacional de Empleo.**

. Informe sobre Mercado de Trabajo (1993). **Instituto Nacional de Empleo.**

. Estructura Económica de la Región de Murcia (1994). Jose Colino Suerias. **Editorial Civitas.**

. Anuario de Comercio Exterior de la Región de Murcia (1992) **Consejería de Fomento y Trabajo.**

. Cuadernos de Economía Murciana. **Consejería de Fomento y Trabajo.**

. Catálogo de Exportadores de la Región de Murcia (1992). **Consejo de Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación.**

. Boletín de Estadísticas Laborales (1994). **Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.**

. Anuario "El País" (1994).

. Telemarketing en la Región de Murcia (1994). **Sigma Dos.**

